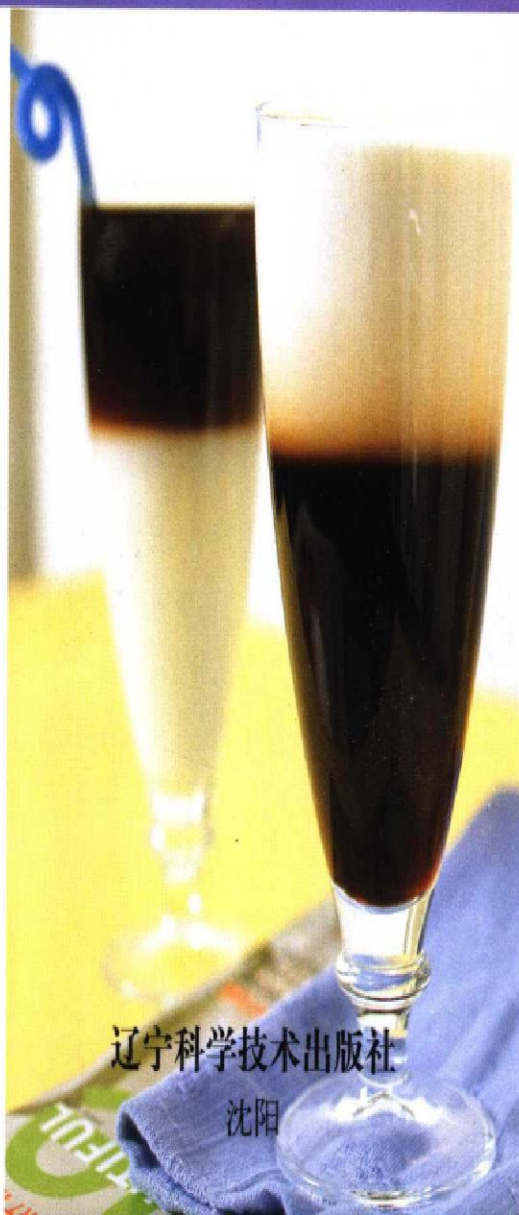


COFFEE SHOP

# 开家赚钱的咖啡馆

林育正 杨海铨 著



辽宁科学技术出版社

沈阳



# 倾囊相授，实现你的开店梦想

Preface

作者的话

在创业家补习班教学十多年和辅导百余个店开业的经历，使我深深地体会到，开家咖啡馆的梦想与经营管理好它的现实，真是一种冲突，也是人生哲学中“平衡”的享受。

每当这些未来的老板们向我述说如何在他的咖啡馆里发现浪漫的、悠闲的生活品味时，我总是不假思索地回应租金、营业额、成本、执照等倒胃口的冰冷话题，同时我们也能互相欣赏对方的热情和冷静。

一谈到咖啡，因为它是那么感性，所以总是让大家不想去碰一些比较敏感的现实问题，邦联文化的林总编辑邀我和海铨兄一同迎接这个挑战，希望大家能体会我们这种“真”的诚意，现在就请您一起来感受吧！

林育正



以前有不少人在餐饮事业上寻求独立的空间，其原因是，除了特殊的专业料理外，并不需要高超的技术，同时在资金方面，以独资或合资的方式也能开店，此外，其利润也远超过其他行业。然而，必须注意的是，餐饮业虽然是谁都可以挑战的行业，但并非任何人都可以获得成功。

一个成功的经营管理者，除了要拥有个人独特的兴趣之外，还要有正确的经营理念，有周密、严谨的商业策略和实务经验，这些要素缺一不可。

本书网罗了开店方面必要的实务经验和知识，其内容有：吧台规划、工作流程、员工外场服务训练、生产器具采购信息、菜单设计及定价、产品示范操作等，尤其是菜单的产品组合范例，主要从专业性来考虑设计，再运用产品的架构来作各种不同的变换和创作。

这本书将我十余年的从业经验和教学经验完整地呈现给想创业的读者。在此特别感谢我的好友，王策公司的李维鼎(Willie)先生，他告诉我许多咖啡仪器专业知识。还要感谢品皇咖啡台北分公司的叶绵绵小姐、林纯达先生和华都餐具的蔡辉彬先生以及参与此工作的伙伴们。

谨在此表示深深的谢意

杨海铨(世任)



~~~~~  
本书为引进版图书，书中货币单位为台币，台币与人民币换算关系约为4:1，供读者参考。  
~~~~~



# 目录 Contents

## Part 1 在开店之前 7



- 7 从无到有的创业三步曲
- 8 如何选择开店的最佳地点
- 13 开一家咖啡馆要花多少钱



## Part 2 打造一家店 15



- 15 开店工作三个阶段
- 16 开店工作时程控制简表
- 17 空间的规划设计
- 19 装潢工程与发包
- 20 工作流程的规定与说明
- 20 员工与外场服务训练
- 22 生产器具采购原则
- 24 保险与保全
- 24 文宣工作

## Part 3 开家赚钱的店 25

- 25 行销的基本概念
- 28 内部控管与物料采购
- 30 如何用顶让的方式开店
- 32 选择加盟方式开店好吗
- 33 在百货公司内设柜要注意什么

## Part 4 我的开店经验 34



- 35 住宅区 ▶ 黑潮——用顶让方式创业
- 38 商业区 ▶ 93巷人文空间——融合书香与咖啡香
- 40 美食街 ▶ SANDWICH CAFE咖啡年代——积极应变
- 42 学区 ▶ 杰克魔豆——用150万打天下
- 45 郊区 ▶ 水湾餐厅——先求好再求利



# 目录 Contents

## Part 5 煮一杯好咖啡 48

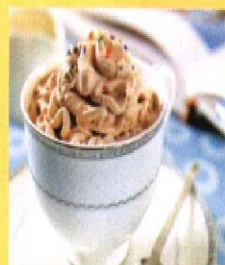
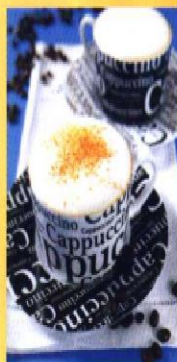
- 48 如何设计菜单
- 50 煮出好咖啡的第一步，认识咖啡豆
- 53 煮出好咖啡的第二步，适合的水

### 54 欣赏咖啡的完美演出 香醇单品咖啡

- 54 虹吸式咖啡壶操作方法
- 56 黄金曼特宁咖啡Mandeling Coffee
- 57 单品咖啡冲煮建议表

### 58 品味执著的咖啡文化 魔力意式咖啡

- 58 半自动意式咖啡机的操作方法
- 60 打出细致绵密的奶泡
- 60 制作花式咖啡必备的发泡鲜奶油
- 61 摇动出提高身份的奶泡拉花
- 62 意大利浓缩咖啡Espresso
- 63 卡布奇诺咖啡Cappuccino
- 65 拿铁咖啡Cafe Latte
- 65 焦糖拿铁咖啡Caramel Cafe Latte
- 66 焦糖玛奇雅朵Caramel Macchiato
- 67 摩卡奇诺Mochaccino



- 68 饮用萃取的咖啡精华

### 招牌特调咖啡

- 68 土耳其咖啡Turkish Coffee
- 70 比利时咖啡Belgian Coffee
- 72 维也纳咖啡Vienna Coffee
- 72 贝里诗咖啡Baileys Coffee
- 73 肉桂香咖啡Spice Coffee
- 73 绿抹茶咖啡Green Tea Coffee
- 73 花式咖啡调制表

- 74 赏析咖啡的丰富变化

### 沁凉冰咖啡

- 74 荷兰水滴式冰酿咖啡Netherlands Ice Coffee
- 76 特制浓缩冰咖啡Ice Espresso
- 78 玫瑰冰拿铁Rose Ice Latte
- 79 冰摩卡奇诺Ice Mochaccino
- 80 飘浮冰咖啡Floato Ice Coffee
- 81 黑白冰咖啡Black & White Ice Coffee







## 82 畅饮无咖啡因的健康

### 健康花果茶

- 82 玫瑰花茶French Rose和薰衣草茶Lavender
- 83 洋甘菊冰茶Camomile
- 83 花草茶冲泡口味建议表
- 84 红莓蜜果茶Strawberry Raspberry
- 85 杏花蜜桃冰茶Peach Apricot
- 85 果粒茶冲泡口味建议表

## 86 点用咖啡之外的惊喜

### 风味茶品

- 86 特调热奶茶Special Hot Milk Tea
- 87 金香奶茶Ice Milk Tea
- 88 特调热橘茶Special Orange Tea
- 88 冰橘茶Ice Orange Tea
- 89 特制水果茶Special Fruit Tea
- 89 水果冰茶Ice Fruit Tea
- 90 伯爵茶Earl Grey Tea
- 91 水蜜桃冰茶Peach Ice Tea
- 91 英式加味茶冲泡口味建议表

## 92 享受透心的新鲜清凉

### 鲜调冰点

- 93 香蕉冰沙Banana Frappe
- 93 蜜桃冰沙Peach Glace Frappe
- 93 新鲜水果冰沙口味调制表
- 95 绿抹茶拿铁冰沙Green Tea Latte Frappe
- 95 巧酥冰沙OREO Frappe
- 95 咖啡 & 特制冰沙口味调制表
- 97 新鲜柳橙汁Orange Juice
- 97 蜂蜜柠檬汁Lemon Juice
- 97 新鲜果汁口味调制表
- 98 蓝莓冰淇淋果汁Blueberry Ice Cream Juice
- 99 特调蛋蜜汁Special Egg Honey Juice
- 100 创意水果杯饰Fruit's Garnish
- 104 冰淇淋圣代Ice-cream Sundae

## 106 欢度悠闲的午茶时光

### 轻食小点

- 106 薰衣草手工饼干Lavender Cookies
- 107 厚片吐司Jam Toast
- 107 意式焗吐司Pizza Toast
- 108 松饼Pancake
- 108 鲔鱼三明治Tuna Sandwich





## Part 1 在开店之前

# 从无到有的 创业三步曲

**想**要开店创业实现当老板的美梦，对一些开店新手来说，的确有很多工作要做，有很多观念要突破，有很多技艺要学习，从无到有，到经营得很上轨道，必须要掌握好一些步骤，不得轻视。我们就把它称为开店创业三步曲：



开店时程规划流程图

市场评估 → 资金规划 → 地点选择 → 菜单设计 → 设备选择 → 装潢施工 → 人员训练 → 装潢验收 → 开始营业

### 第一步

从有开店念头开始，到店址确定以前，这段时间所有的准备工作都必须依序而行并确定完成，这样才能缩短第二步的时间和费用。

1. 了解市场，认识产品，熟悉商圈消费习性和同业竞争状况。
2. 对自己的能力、财力、体力要评估，不能有过分乐观或事事靠别人的想法。
3. 确定开店的规模、经营的形态，设计招牌产品与特色，设计菜单，确定价位。
4. 了解相关法令、资金、财税、执照、租赁等情况。
5. 设备、生产器具、装潢工程、物料厂商等数据收集和价格咨询。

### 第二步

店址确定、租约签订后至开业前，这是最有时间紧迫感的阶段，必须有很好的计划和执行力，否则会一团糟。

1. 确定吧台、座位等的方位、动线、工作流程，确定平面图的初稿。
2. 选定建材，进行估价、议价、装潢发包工作。
3. 选定设备，确定水电设备，进行采购与安装。
4. 施工、监工与预算控制，工程增减与付款。
5. 营业执照申请，工作人员招聘、面谈、训练。
6. 印制菜单、文宣品和各种印制品。
7. 生产器具如餐具、厨具的选择采购。
8. 确定内部作业规定，安排作业流程，制定安全工作规范等。

### 第三步

从开业到营业半年内，是打造基础的最关键时刻，也是挑战的开始，更是步上正轨的重要时期。

1. 了解顾客的反应，分析与当初开店时的差距。
2. 落实销6P原则。
3. 产品品质要保证，服务观念要坚持。
4. 对于店内的营业记录，如来客数、客单价、产品销售种类、时段销售情况等，要深入研究调整。



# 如何选择开店的最佳地点

**很**多人都知道，开店地点的选择是一件很重要的事，因此大家都追求最佳的店址，并付出极高的租金，但这也造成了固定成本的增加，这样的店也不一定能赚钱，不一定都能得到期望的报酬率。因此，想开店的朋友们，在开店之前有一些事情是必须要了解的。

## A 了解市场定位，评估商圈和地点

### 1. 商圈的了解

在都市的演进中，会自然形成一些消费性不同的商圈，如购物商圈、休闲娱乐区、文教商圈、夜市、住宅区和交通枢纽区等。显然，不同的商圈其消费者组成也不同，消费时间与消费习性差异也很大。要知道这个商圈适不适合开店，首先要研究目标顾客群在你所选择的商圈里有多少消费总量，也就是每个月大约有多少消费金额。

**1.1 何种产品的搭配最看好：**产品的搭配与选择(如点心、花茶、冷饮或简餐)必须完全依照顾客的需求而定，并结合附近竞争者的实力进行思考，如果自己的产品设计得很有特色，当然可以引领风骚，另当别论。

**1.2 价位接受：**一杯咖啡的价格可依据所在消费商圈的消费者形态而定。有品味、单价较高的咖啡，是一种目的型消费，也可能是休闲型消费；对方便型消费者可采取低价位，如商业区里回转率较快的35元咖啡连锁店。

**1.3 营业时间：**每天营业都有高峰和低谷，要调整淡季的营业时间。有些商圈如办公区，在周一至周五与假日的生意量差别很大，因此可定周日为公休日；若是学区，则寒暑假的消费量会骤减，这就要求有别的应对方法，或想办法提高开学期间的消费量。

**1.4 在店内停留的时间：**你想让客人在你的店内停留多久，可通过桌椅的材质、舒适度和播放音乐的性质等来实现，如中午时间想提高回转率，可播放较轻快略嘈杂的音乐，下午茶时间属于让客人休闲聊天的阶段，则可播放轻音乐。





若在同一商圈里有几家同类型的店，则它们的经营状态、优缺点、特色和想瓜分到多少消费量，都是做市场区隔的信息基础，有了市场区隔的理念，就可以判断自己的店要采用何种设备，采用何种服务，提供何种产品。例如，麦当劳不会使用进口瓷器的杯子，提供桌边服务，销售100元一杯的咖啡，因为去麦当劳喝咖啡的顾客，不会是为了“品味咖啡”而去消费，也许是考虑方便才去的。

## 2. 地点的选择

用平均客单价和客人来店停留时间做一个简单的市场定位图(见第9页)，可由消费者的形态定出开店地址的原则。

**2.1 低价位停留时间长者：**以看书、聊天为目的，开店地点可选在巷弄的2楼以上，以求安静。

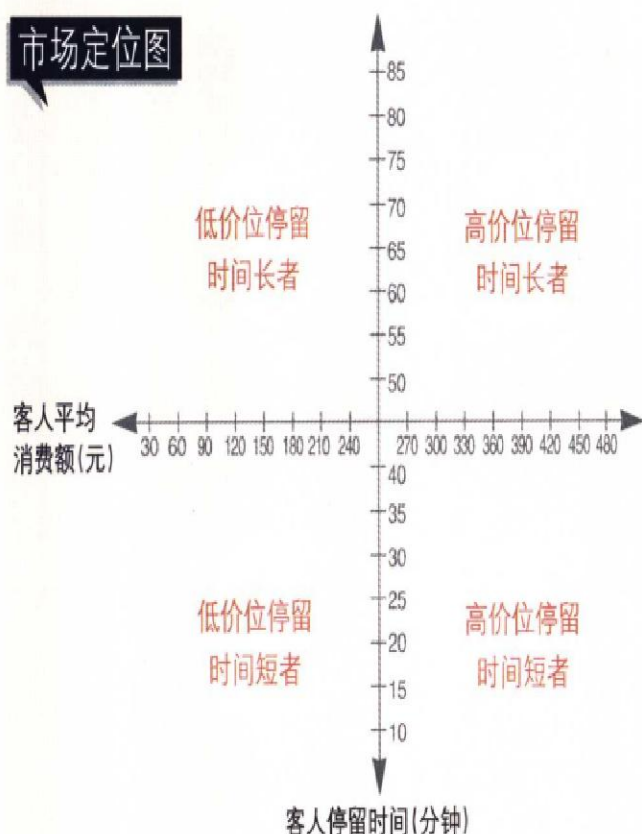
**2.2 低价位停留时间短者：**消费者的消费习性是方便型，以最快速的方式来达到消费目的，无法兼顾到店内的气氛与情景营造，店址可选在人流多的地方、交通枢纽、夜市、学区。

**2.3 高价位停留时间长者：**这类顾客大都是因公或洽谈生意来消费的，不是个人支付费用(可报公账)，目的是要在一个良好的环境中不受干扰地谈成生意，因此私密性、安全性需求较高，可选在大马路边的2楼作为营业点。

**2.4 高价位停留时间短者：**开此类型店的人多属于有特殊关系的人，拥有特殊消费顾客群，开设点有私人俱乐部、高尔夫俱乐部、机场、休息站，通常采用招商承揽制，不适合一般人开店。



市场定位图



在左列四个区位中，第一个和第三个较适合个人开店，因其较符合个人风格与特色营造的需求，第二个区位较适合加盟连锁店，因为加盟连锁店最大的特色就是制式化的产品、服务与价格，此区位的顾客消费需求是方便，品质一致，价位平实，特殊气氛的营造对此区位的顾客不是很重要。

## B 决定咖啡馆的形态

想开店的时候，是独自开店还是加盟连锁店便是面临的第一个抉择。咖啡馆的形态大致可分为个性店、复合式店和加盟连锁店。从所获得的毛利率方面看，个性店与加盟连锁店是差不多的，因为虽然单价高低不同，但是若同时考虑商圈租金、人事等其他费用，获利率相差不多。

什么人开什么店，一般来说，个性店较适合慢调子、有独特个性、注重设计品味的人来经营，而其所面对的顾客群也是讲究品位的人，营业面积为100~130平方米，雇用1~2位工作人员就行，此类店的经营者与客人关系最亲近，比较像朋友，咖啡单品售价较高，提供的服务应较完善。

复合式店适合有某种特殊才艺或有特殊组合背景的人，咖啡只是店内产品之一，并不是营业的全部，经营者也许对餐饮有研究，也许对花艺有兴趣，主要收入不是来自咖啡，而是“兴趣营业项目”，客源开拓不易，但却很忠实、很稳定。



加盟连锁店让创业变得比较容易，但投资金额相对较高，需付出大笔资金，同时个人自主性较低，但有总公司的整体行销包装与品牌知名度做护航。通常总公司会希望开店地点位于人流较多的商圈，相对的竞争者多，租金也较高，较适合所谓商场比高下的人来经营。这种形态的咖啡馆，经营者与顾客之间的距离最远，咖啡单品售价较低，为中低价位，因此多属半自助式服务。

### ◎个性店的特色

1. 侧重于咖啡调制的方法和过程：有虹吸式、意大利式、滤泡式等。
2. 侧重于店内的气氛营造，如看书、约会、聊天、沉思寻静、放松等。
3. 强调店主个人风格。

### ◎复合式店的种类

1. 服饰店或精品店兼营咖啡吧。
2. 图书、茶艺搭配咖啡。
3. 以餐点为主，咖啡饮料为辅。
4. 网络咖啡，以联机上网为主，咖啡不过是提供的饮料。

### ◎加盟连锁店的特色

1. 以品牌号召为诉求。
2. 讲究一定的装潢形态格局、产品设计与服务。

## ◎ 市场了解与评估

知己知彼，百战百胜。开店之前应对咖啡馆的整体市场有一定了解，这里面包括前面所述的咖啡馆形态、经营规模、产品组合和价格、目标顾客群的状况以及未来可能的走向与变化，接着针对自己要开店的商圈内的同形态咖啡馆做细部评估。

评估一家咖啡馆的特色，可从以下几个方面进行：装潢建材材质、色系，装饰风格属于新潮、后现代(颠覆传统)，还是稳定保守等。评估时可从一进门开始，如这家店的门面是采用透明玻璃门、优质木框雕饰门，还是铁卷门；走两步看地板是冰冷的瓷砖、塑料地板，还是榉木拼花地板；坐下来看





座椅是塑钢纤维FRP座椅(如麦当劳)、木头椅、沙发椅,还是有坐垫的皮椅;桌子是铁框玻璃桌、木制桌,还是铺上餐桌台布的桌子;菜单是悬挂在柜台上,还是单张菜单、精致印刷整本式菜单,或中英文对照菜单;服务人员是否穿制服,仪容如何,是否佩戴名牌。以上各点都是一眼能看出的硬件部分,容易发现其优缺点,以方便制定自己开店的对策。

另外,还要看看产品是只有咖啡饮料,还是除咖啡饮料外商品组合很多,如餐点、器具、原料,然后再观察餐具的使用材质与搭配,之后再看价位是属于平价还是高价,最后再环视一下店内目标顾客群的年龄、职业(上班族或个人SOHO)、来店目的(洽商、逛街休闲)。综合上述各点,就可以判断这家店整体是否协调,是否能满足顾客需求。

根据了解自己的专长,对咖啡馆所要展现的特性做整体性思考,如目标顾客群的区隔,装饰所营造的特色与气氛,产品的差异、口味独特性或功能性的组合。举一个最简单的例子,单就纸巾的使用就有不同,如哪种形态的店需要使用餐巾布?哪种形态的店适合用餐巾纸?哪种形态的店需要用湿纸巾?哪种形态的店需要用抽取式餐巾纸?从每一个细节做起,就能找到自己的优势。

## D 风格特色的营造

市场定位的四大区位已经大致显示出店的软硬件方向,开店当老板的人都想有自己的风格和特色,室内设计师只能根据经营者个人的开店理念来做延伸,塑造这家店的风格方向,开店的营业目标、功能取向得有一定的范围,如想做第三区位顾客群的设计,就不能希望同时具有第二区位的优点。

以使用的桌椅材质为例,第一区位(低价位停留时间长者)要坚固耐用,价格低廉,座椅要有靠背;第二区位(低价位停留时间短者)以简单、方便、两人以下的小桌为主,座椅不必舒适;第三区位(高价位停留时间长者)则要有舒适的座椅,有空间规划,材质要讲究;第四区位(高价位停留时间短者)则属于特殊设计。

此外,冷暖色系、目标顾客群的年龄、店铺所展示的保守或流行风格、装饰品及音乐搭配,也是店内特色及风格塑造的要素,都可根据店主人本身的喜好、店所在位置的客层属性、消费额度等进行考虑。



# 开一家咖啡馆要花多少钱

**想**开一家自己的咖啡馆需要花多少钱呢？还是要从创业三步曲来说。第一阶段以创意和设计费用为主，花费的金额多少与好不好没有绝对关系，很难用数字做判定；第二阶段最容易计算，主要花费为硬件设备，控制的好坏决定花费的多少，如施工不当、设计错误、买错设备都是常见的事；第三阶段大多为行销宣传费用，若行销策略和促销方法正确，则获利会大于花费。

如果不是加盟方式，而是个人开店，则开一家100平方米左右的个性咖啡馆的投资金额不超过250万元。咖啡的毛利很高，粗略估计为60%~75%，在扣除物料、薪资、租金之后，净利为20%~25%。因此，只要妥善控制好租金和人事这两项费用，两年内可收回成本。

## 1. 以租金预估营业额

许多想开店的人都有同样的困扰，到底开一家咖啡馆要花多少钱呢？通常可用下列方式来计算。假设承租了一个店面，租金50 000元/月，租金不能高于营业额的20%，最好是占10%左右。

◎以每月租金除以20%计算出营业额， $50\,000 \div 20\% = 250\,000$ 元/月，也就是每月营业额至少要达到25万元。

◎以每月租金除以10%计算出营业额， $50\,000 \div 10\% = 500\,000$ 元/月，也就是每月营业额至少要达到50万元。

而在成本结构里，折旧摊抵不能高于营业额的10%，最好是5%，每月的折旧金额为：

◎  $250\,000 \times 10\% = 25\,000$ 元/月

◎  $500\,000 \times 5\% = 25\,000$ 元/月

这种计算方式仅供参考，情况不同，应采用不同的数据进行计算。若租期为3年（36个月），或5年（60个月），则投资额分别为 $2.5\text{万元} \times 36 = 90\text{万元}$ ，或 $2.5\text{万元} \times 60 = 150\text{万元}$ 。

## 2. 判断营业额是否合理

25万元和50万元的营业额是否合理？可依下列公式计算：

营业额 = 每人平均消费额 × 座位数 × 客满系数 × 转台数 × 天数

◎假设一：若每人平均消费额为150元，则营业额 =  $150 \times 42 \times 0.7 \times 2 \times 28 = 246\,960$ 元

说明：

(1)在上述计算中，座位数为42，客满系数为0.7，转台数为2，每月营业天数为28，计算得出营业额为246 960元，将近25万元，营业时必须达到此目标。

(2)2个转台数是指营业时间为am11:00~pm21:00，中午一轮，午茶加晚餐一轮。

(3)客满系数是指一般桌子搭配2张椅子或4张椅子，有1位顾客占了2人位的1张桌子，或2人占了4人位的桌子，当餐厅的椅子达到七成占有率时，可以说已经客满，所以客满系数为0.7。

◎假设二：每人平均消费额为180元，则营业额 =  $180 \times 42 \times 0.7 \times 3.5 \times 28 = 518\,616$ 元



说明:

- (1) 每月营业28天, 有42个座位, 每人平均消费额为180元, 转台数为3.5, 客满系数为0.7, 得到营业额为518616元, 将近50万元, 营业时必须达到此目标。
- (2) 3.5个转台数是指营业时间为am11:00~pm23:00, 中午一轮、午茶一轮、晚餐一轮、晚餐后半轮。

当营业额未能达到预定目标时, 则会造成折旧摊抵时间延长, 其他成本(如物料、管销费用)受到挤压, 此时店的竞争力就会削弱。

### 3. 花费多少的关键

基于上述两项推算, 影响开咖啡馆费用的关键因素是:

- \* 租金及所占营业额的比例
- \* 租期
- \* 折旧摊抵百分比
- \* 每人平均消费额、座位数、转台数、营业额目标
- \* 租期期满后, 所剩残值的认定(顶让、拍卖或归零)

### 4. 投资额预算的分配

一家正常的店, 可按以下方式控制开店预算(不含押金和租金):

项 目	所占百分比
装潢(含水电)	40%~45%
生产设备(咖啡机、冷藏冷冻机等)	18%~22%
餐桌/椅	8%~12%
餐/厨具	6%~8%
空调、音响、电视	5%~8%
装饰	4%~6%
杂项	3%~5%
文宣	4%~6%
合计	88%~112%

说明:

- (1) 建议用最低的百分比做预算, 避免实际花费增加时控制不住预算。
- (2) 可依各种不同风格特色的要求来调整各项百分比。
- (3) 合计为88%~112%, 其平均值为100%。

如果只是想开一家理想的咖啡馆, 而不受财力限制, 那么花钱时就可以不精打细算了。

多数人开店的店面都是租的, 而租约签订得正确与否关系着日后营业的成败, 因此提醒开店的人务必要留意租约内容。

老板应该亲自处理和了解财务, 如果连店里缺不缺钱, 赚不赚钱都不知道, 那是很危险的。通常一家店的经营发生问题, 大都是财务管理不善所致, 而有些问题, 老板本人可从财务报表里尽早发现并及时解决。



## Part 2 打造一家店

## 开店工作三个阶段

对于开店，最关键的事就是店址的确定，通常在租约签订后才能正式进入第二阶段。为了充分利用时间和节省租金，必须将设计方案的讨论、信息的收集与咨询集中在第一阶段完成。

第三阶段是开业后的前半年，所有的行销工作、营业分析和对策调整都要在此时期进行，如果因为某些原因而将前两个阶段的事耽搁下来，则势必造成第三阶段负担过重，此时只有延迟正式开业的时间，否则不但影响店的整体形象，还会有累不堪言的窘境。

冰箱、制冰机、冷气机、咖啡机等设备，安装好后必须试运转一段时间，店面的装修和水电设施配备是否符合实际操作需求，经过2~3天试运转才能看出来，应避免漏水、漏电等情况的发生。





开店工作时程控制简表

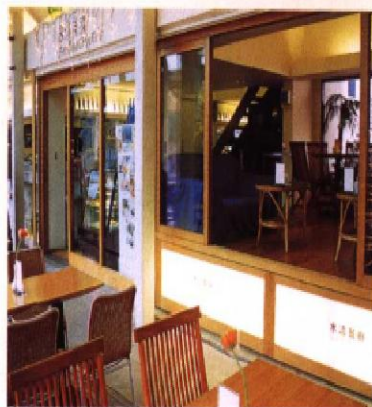
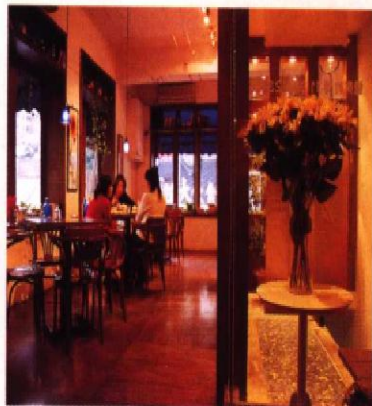
		1月15~31日	2月1~7日	2月8~14日	2月9~21日	2月22~28日	3月1~4日	3月5~10日	3月11日~8月
第一阶段	开店资金 / 股金到位	→							
	咖啡馆形态、形象的设计	→							
	店内产品组成概念的确立	→							
	商标、店名字体、招牌设计	→							
	菜单内容确定、测试, 价位确定	→	→						
	合作厂商、原料货源的洽谈	→	→						
	设备、餐具、桌椅的洽谈	→	→	→					
第二阶段	店址选定, 签订租约		■						
	方位、动线、平面图的确定		→						
	装潢、建材的选定和估价		→						
	设备采购, 立面图的确定		→						
	发包、动工、工程合同确立		→	→					
	施工, 监工, 预算控制(付款)		→	→	→	→			
	装潢验收, 设备安装					→	→		
	相关证件申请		→	→	→	→			
	菜单、文宣、餐券、折价券的印制			→	→	→	→		
	原料规格、订货、厂商付款的确立			→	→	→			
	餐具、厨具、桌椅的选购			→	→	→			
	人员招聘、面谈、确定			→	→	→	→		
	内部管理工作表格、流程				→	→	→		
	会计、出纳、发票、现金管理					→	→	→	
	物料、文宣品到齐					→	→		
	产品完成试作					→	→		
	锁匙、交接班、安全管理					→	→		
	开业活动筹备					→	→		
第三阶段	开业							→	→



## 空间的规划设计

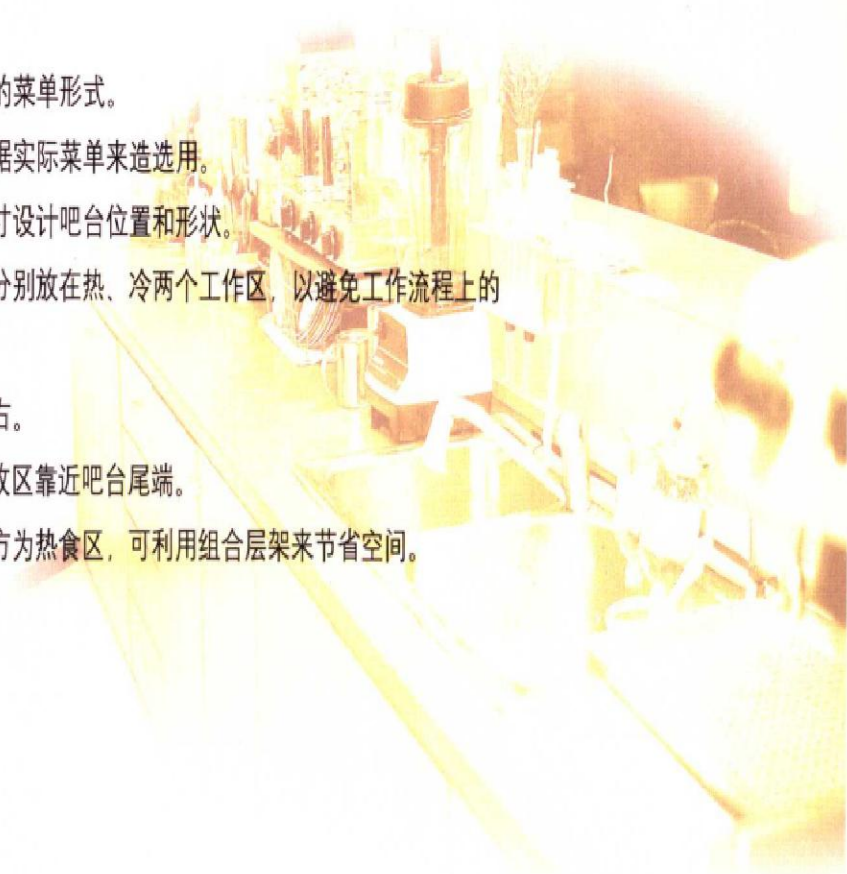
进行空间规划设计时，必须考虑咖啡馆的经营形态、经营方式、提供机能、营业时间、成本计算等因素。应先做初步使用规划，然后再以此为依据，设计内部各个空间。例如考虑在早、中、晚三个营业时段里，想向客人提供何种机能？是以休闲放松为主还是商业洽谈为主？提不提供餐点？情况不同，所需桌椅的空间、大小等皆不相同，基本上可设置2人座、4人座，吧台边提供高脚座椅。此外，预估客流量也影响座位数。

店面必须分割规划成数个区域，如入口玄关、吧台、厨房、服务柜台、厕所空间、员工休息室、用餐区等，通常服务柜台约需1平方米，女厕5平方米，男厕3平方米，其余空间大小则视情况而定。在向专业设计师咨询之前，不妨多看看商业空间设计方面的杂志，或者多参观别人的店，先有粗略的概念和想法，这样在进行设计规划时更能达到自己的需求。

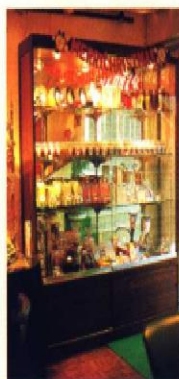


### ■ 吧台设备设计重点

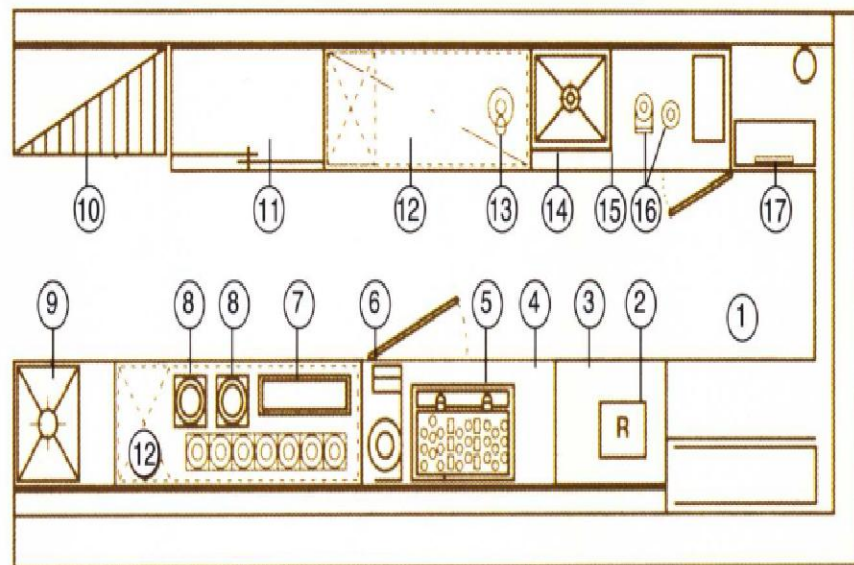
1. 应确认经营模式和所提供的菜单形式。
2. 机器设备和生产器具应根据实际菜单来造选用。
3. 由专业设计师依照空间尺寸设计吧台位置和形状。
4. 对于机器设备和物品，须分别放在热、冷两个工作区，以避免工作流程上的冲突。
5. 冷区靠近门，即收银台左右。
6. 热区（煮咖啡、餐点）、回收区靠近吧台尾端。
7. 当吧台长度不足时，以后方为热食区，可利用组合层架来节省空间。







吧台平面配置图



设备说明对照表

编号	设备名称	规格(毫米)		
		长	宽	高
1	蛋糕展示柜	1200	730	1230
2	收款机	—	—	—
3	收银台/单抽屉/垃圾投口	1900	650	800
4	咖啡机工作橱柜	1500	650	800
5	双槽半自动咖啡机	745	485	550
6	磨豆机/咖啡渣盒	200/160	350/170	650/150
7	沙拉冷藏冰箱	1800	650	800
8	电磁炉	—	—	—
9	单水槽/抹布杆	500	650	800
10	组合式存放架	1220	650	1900
11	工作台橱柜	1100	650	800
12	卧式冷藏冰箱	1500	650	800
13	榨汁机	260	250	470
14	单水槽/调酒架/垃圾投口	1500	650	800
15	生饮龙头/过滤器	—	—	—
16	冰沙机	160/120	230/120	500/190
17	制冰机	660	650	980

提供/王策股份有限公司



## 装潢工程与发包

装潢工程一般包括：规划与设计、工程议价与发包、拆除、施工、验收、付款。对自行开店者而言，以交由设计师整体承包较为方便，且沟通对象只是设计师，不易出现工程衔接错误的问题，也较能达到预期的风格和效果；若以加盟方式开店，则多由总公司依照既定的模式规格统一办理，这也是他们获利的来源之一；若是在百货公司内设柜，则百货公司多会考虑自己的设计，柜位老板只能接受。在决定承租一家店面之前，室内空间的动线规划会影响装潢的费用，若改变原有的水泥墙结构，则费用通常较高；若忽略掉这部分，则有可能会因为产生死角而在开店后多请1~2个工作人员，将会增加固定成本，因此应尽量挑选隔间少的店面。

**1. 规划及设计：**完成动线规划，确定平面图，依此来设计水电管路，确定建材，进行细部估价。

**2. 工程议价及发包：**报价后依建材及施工难易程度进行协议，如果工程价款不高(约150万元以下)，则建议发统包，由委托设计师统包所有工程；若发小包，虽可直接找单一工程专业者施工，省下设计费用，但自己必须担负起监工与工程协调的工作，易造成协调不好、进度难掌控的情况。若本身不具备此方面素质，建议发统包比较省事，也能达到预期效果。

**3. 拆除：**一般拆除清运应列入工程项目，但是这项工作有时候会因施工不当产生意想不到的费用，例如拆除木架时不小心损伤水泥墙，拆除水泥墙时不慎敲破水管。

**4. 施工：**包括泥作、木料、水电、油漆、装饰等，应与承包者商定施工进度，确定双方责任。

**5. 验收与付款：**对于小型室内装潢工程，应找信誉良好的设计师或承包商，这样不会有后续麻烦。





## 工作流程的 规定与说明

承租店面后，装潢和及开始营业时必须建立工作流程和相关规定。

- 1.首先是门禁，指定专人负责门户安全。装潢时容易丢失建材等，安装设备后要小心防范，营业时小偷偶尔也会光顾应采取防范措施。
- 2.在打烊和开始营业前应检查水、电、煤气开关。除了指定专人负责外，老板本身也要养成检查的习惯。
- 3.设备运转情况、冷藏冰箱的温度、空调的功能(滤网的清洗)等应经常检查，并留有维修厂商基本资料。
- 4.记录物料的库存、订货数、到货数，查验品质和供货厂商的数据。
- 5.金钱收支、发票、支票、印章等事务性管理。
- 6.产品制作程序、工作人员要求，或顾客意见反馈。
- 7.危机处理程序(店内发生事故时的应变原则)。
- 8.紧急联络的对象、方法。
- 9.店内外应经常清洁维护，搞好环境卫生。
- 10.职务代理人和工作交接班的规定均应落实执行。

## 员工与外场服务训练

咖啡馆属于服务业，服务业是以人为主的行业，除了老板本身，店内所有员工都要经过专业培训。一名有训练的员工，就如同店内一项良好产品，会得到顾客的青睐。若没有经过训练的员工站在服务一线时，顾客询问的事一问三不知，则顾客就会对店失去信心，店的生意就不会好，所以新开的店最少要利用试卖的3天时间进行实际训练。

### A 基本服务流程

亲切与诚意是餐饮从业人员最基本的观念，以下是服务人员基本服务流程：

#### 1.营业前准备工作：

- (1)清洁内外场地。
- (2)安排订桌位置。
- (3)整理桌面摆设。
- (4)清洁吧台，准备饮料。
- (5)清洁柜台，检查零钱发票。
- (6)检查灯光、音响、通风设备。

#### 2.迎宾：

- (1)面带微笑迎接客人。
- (2)询问是否订位，并询问人数。

**3.带位：**引导客人入座，尽量依顾客要求安排座位。

**4.倒水：**倒至水杯八分满即可。

**5.送菜单。**

**6.点菜：**



〈点菜〉



〈上菜〉



- (1) 介绍时要正确、简单、明了。
- (2) 介绍完后稍候再点菜。
- (3) 重复客人所点的菜，避免发生错误。

**7. 写单：**客人若有特殊要求则要注明。

**8. 上菜：**端送热饮时，杯耳需朝向客人的右手边，让客人取用时顺手。

**9. 中间服务：**

- (1) 随时补充茶水。
- (2) 适时更换烟灰缸。

**10. 结账：**

- (1) 确认账单无误再送给客人。
- (2) 送回发票，找零准确。

**11. 送客：**

- (1) 检查顾客是否遗漏物品。
- (2) 礼貌问候：道谢，再见，欢迎再度光临。

## B 外场人员服务守则

- ◎保持良好的服装仪容。
- ◎仔细研究并熟悉菜单。
- ◎确定所有餐具无裂缝、缺口和破损。
- ◎微笑迎接顾客。
- ◎服务时不可背对客人。
- ◎所有的饮料、餐点均由右边上菜。
- ◎更换用过的烟灰缸。
- ◎在不影响服务的状况下才可与顾客聊天。
- ◎尽量避免在客人面前做清洁工作。

- ◎不要用手接触任何食物。
- ◎客人走后才可清洁服务台或桌面。
- ◎客人未同意前勿送菜单。

## C 服务人员礼仪规定

- ◎男性勿留胡须，仪容干净，在工作场所不抽烟。
- ◎女性可化淡妆，刘海往后梳，长发需扎起，保持清洁。
- ◎不可戴过于夸张的耳饰、戒指或妨碍工作的饰品。
- ◎制服要保持清洁。

## D 个人卫生及工作规定

- ◎在工作场所避免梳头发、挖鼻孔、抠耳朵等。
- ◎切勿对着食物说话，吐沫横飞，不要触摸食物。
- ◎保持仪容整洁，面带微笑，用适当的肢体语言配合口语(这边请、请慢用)引导客人。
- ◎养成洗手的习惯，如工作前、方便后、抽烟后、准备食物前以及咳嗽、打喷嚏后。
- ◎员工需遵守公司相关规定，若有偷窃、酗酒、打架等不良行为，则应进行相应处理。





## 生产器具采购原则

咖啡馆的最主要设备是咖啡机，应依据菜单添购。单品咖啡需购买虹吸壶，意式咖啡需购买半自动咖啡机。此外，如磨豆机、滤水器、制冰机也是必备的，冰沙机、温杯机等则视情况而定。部分设备也可以使用承租方式租用，如制冰机，100磅机型每月租金约为3000~4000元，1年租用下来要36000元，接近1台制冰机的价格，因此若是跑短线的经营方式，使用承租才划算。

### A 虹吸式咖啡壶

参考价格：约1200元

这种咖啡壶在市面上多为同一品牌HARIO，因此向谁购买都是一样的，零件破损时也能够买到替换品。营业时建议搭配瓦斯炉台。



### B 半自动意式咖啡机

参考价格：约80000元/单孔、约150000元/双孔、约200000元/3孔

考虑价格和用量因素，建议购买半自动双孔机型，搭配磨豆机、净水器，以意大利制或瑞士制较佳。市面上也有二手机器，售价约为新机的50%~60%折，但是较无保障，需慎重考虑维修问题。意式咖啡机最重要的参数是温度和压力，在购买时请厂商进行实际操作示范，并试喝成品。







### C 水滴式咖啡壶

参考价格：(大型)约19000元/台湾制、约30000元/日本制

采用这种咖啡壶制作的冰咖啡风味较佳，也可作为店里的一项特色，若没有预算，也可购买几百元的滤袋冲架搭配细口壶冲泡制作冰咖啡。



### D 其他设备

- ◎比利时咖啡壶，参考价格：约6000元/台湾制、约18000元/比利时制
- ◎土耳其咖啡壶，参考价格：约1200元
- ◎制冰机，参考价格：约40000元
- ◎冰沙机，参考价格：约17000~20000元
- ◎营业用松饼机，参考价格：约17000元

此外，在采购其他生产设备时，还要注意以下几点：

1. 天然气/煤气：如炉灶的炒炉或烤箱有3个以上，则使用天然气较佳，但需考虑天然气接管装置费用。
2. 水：一般用稳压阀来降低水压，或用加压电机来增加水压(自动式咖啡机、制冰机、可乐机较注重水压问题)。
3. 维修：购买设备时，要考虑售后服务的因素。
4. 餐具采购数量：每个顾客均会使用的(如水杯)为座位数 $\times 2$ ，而餐具则为座位数的 $1/2$ 。



## 保险与保全

◎**保险**：因为买保险可以避免发生事故后产生损失，所以可以有选择性地买些保险。

◎**保全**：一般营业时间少于12小时或假日经常休息，则最好加装保全系统。如果是大楼内的店面，因有管理员或警卫，可不装设保全系统。

## 文宣工作

一家店要想在短时间内有知名度，就要加强文宣工作。

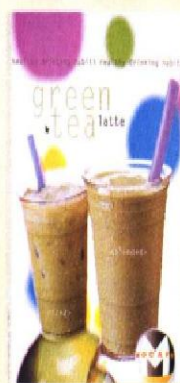
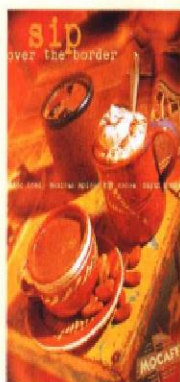
◎**店的基本资料**：地址、电话、传真、营业时间、座位数、有无公休日。

◎**产品的组合与特色**：有哪些产品的搭配组合，具备哪些特色、创意、卖点，除产品之外还有哪些独特的设计。

◎**印制文宣品**：如店卡、传单、菜单、面纸、布条、旗帜。

◎**网站及网络文宣**：随着网络技术的快速发展，许多咖啡馆已经通过架设网站向消费者提供多元信息，如店的基本资料、店景、菜单、位置地图、折价券、促销活动等。另外，也可通过美食网站提高店的曝光率。

开业期间最好使用优惠券来吸引顾客，通常优惠券限定下次消费使用，且有使用期限(1~4个月)。优惠券的金额设计比例建议为：消费500元可折抵150元，这个比例同时考虑成本和顾客感受。当优惠券的回收率低于三成时，表示促销效果不佳；若回收三至五成，则属正常范围；若高于五成，则说明促销成功。印制时最好有条形码，并加盖公章进行确认。





## Part 3 开家赚钱的店

### 营销的基本概念

当一家店正式开张后，才是真正挑战的开始，因为要开店并不困难，但是想要赚钱，就不那么简单了，一定要懂得营销知识。

开店有1年、2年的，也有3年或更长时间的，当外界环境改变时，如捷运通车、商圈转移、附近盖大楼，或者同业竞争，如对面开了一家，转角巷口又开了一家，经营者要有基本的营销概念，才能应付挑战。若只打价格战，则只能提前收摊，关门大吉了。

营销有所谓的6P原则，也就是产品Product、通路Place、促销Promotion、价格Price、人员Personnel、公关宣传P.R。

#### ◎Product / 产品组合与变化

为适应市场需要，咖啡馆的产品组合有好几次变化，从早期的只卖咖啡，到简餐、西点的附加，到加入花茶，再到搭配咖啡器具、文化及花店、美发店、礼品店等复合式，直到最近的网络咖啡。每一次产品组合的改变都代表了咖啡馆新的生命曲线。不过在产品组合的变化上，也有一些原则要把握，否则就会失序。最好能推出1~2种明星商品来突显自家店的独特性，以与相邻竞争者做区别。

- 新产品要符合目标顾客群的消费习性，如针对年轻族消费者推出“星座咖啡”。
- 新产品要衍生消费增加而非替代，推出冰沙产品，但不要完全取代果汁或冷饮。
- 新产品是局部的比例，而非反客为主，推出优酪乳饮料，但不要转变成优酪乳专卖店。
- 新产品投入资金的比例不可太高(指设备增加或物料成本比例)，例如为了增加蛋糕点心，就添购整套烘焙器具，这样并不一定合适。目前，对于糕点，咖啡馆大多向西点面包店订购，这样不仅可省去学习的麻烦，也可节省设备费用。

所有要开咖啡馆的老板，必须要有开发新产品的理念，要不断引进新的产品组合，发挥自己独特的优势，增强市场竞争力。

#### ◎Place / 通路应用与选择

多数开咖啡馆的人都忽略了通路的应用，只想着客人上门后的服务，没有多考虑营销战的通路策略，



也就是将消费性商品转变为工业性产品来销售的可能性。

- 开发与公司、社团或机构的关系。例如：到店里来开会、联谊，或将产品的服务包装外送到对方的场所，这样接单一次就相当于半天营业。
- 寻求特殊的顾客群，例如有些店开在办公区，在周六、周日时客人很少，可以将一些设备、物料装在行动咖啡车上，开到观光景点或夜市。
- 增加外带(非店内食用)的销售产品，例如：咖啡器具、包装花茶或其他用品。

### ◎Promotion / 促销方法

促销方法无奇不有，当然要明白促销的目的是什么，才能真正达到促销效果，有的是为了知名度，有的是为了市场占有率，有的是为了开拓新客源等，常用的促销方法如下：

- 传统A产品送B产品，或新产品试吃。
- 特殊节日如母亲节、情人节、圣诞节，做不同产品的整体包装促销。
- 时间促销，如在下午2:00~5:00推出点心搭配饮料，价格比两项单价相加低的下午茶。
- 对象促销，制定儿童(儿童餐)、上班族(商业午餐)或阖家(4人同行1人免费)消费者的特殊价格。
- 淡、旺季产品的促销，如在冬天时冷饮打折。
- 直接在售价上打折，做价格上的促销，属于牺牲利润的促销方式，建议请原物料供货商配合，以降低风险。
- 优惠券，如消费金额满多少送优惠券，增加来客数。
- 异业型的共同促销：现在市场竞争残酷，单打独斗的店无法支付较大的行销费用，可以与不同行业的从业者做联合促销。例如：书店购书满300元送咖啡券，美发店消费满500元送点心券，保险公司客户持卡消费8折优惠，杂志购买者凭券9折优惠，持某会员卡可享受9折优惠等。上述这些例子看似非常简单，但一定要注意把握住一点基本原则——门当户对，也就是双方的消费者是同一顾客群或有相同的消费习性，买奔驰汽车送咖啡券！

### ◎Price / 价格策略

每一个产品在市场上的生命周期为：导入、成长、成熟、衰退，每一阶段的时间不相同，咖啡馆的产品组合又各有差异，因此，产生了定价难的头痛问题，其实只要了解一些价格策略，问题就可迎刃而解。定价策



略大致有：

- **成本定价**：一般用于产品刚推出时的导入期，因为顾客对产品的接受程度不明，市场的后来竞争者何时进入不知，所以以比较保守的成本为基础进行定价。
- **心理定价**：当产品在市场上被顾客接受后，由于大量生产，成本会降低，为了符合顾客赶流行的心理，此时厂商应抓住获利空间最大的时机（产品的开发成本、通路成本已在导入阶段摊抵过了）。
- **市场定价**：产品经历了成长期的竞争与考验，顾客对产品的认知也渐渐稳定，成熟的产品自然有一定的牌价，获利空间挤压在合理范围内。

如上所述，正视自己开的咖啡馆的产品项目，对那些市场上或顾客很熟的产品，可依市场上的标价来做；对那些刚在市场上新推出的产品，其定价就有运作的空间了。

### ◎Personnel / 店的形象塑造(人员)

有关店的风格、特色营造以及相关的软硬件设施在前面已经提过了，这里要叙述的是“人”的部分。

对于每位顾客而言，他们到店里第一次接触的员工或老板都是这家店的“代表”，他的言谈举止均与这家店有关。顾客用电话咨询营业时间或预约订位时，接电话的人也是这家店的“代表”。所有的“代表”的言行无论是亲切、热情，还是冷淡、漠视，均代表着这家店的形象。

全体工作人员均是行销的利器，他们应该事事用心，处处留意，让顾客口碑相传，这样的效果比做任何宣传广告都好，这也是塑造一家店形象的最基本工作。

### ◎P.R / 公关媒体宣传处理

在行销工作上，为了提高店的知名度和曝光率，往往要借助媒体进行宣传，以下几个重点必须把握。

- 能创造新闻性的话题，准备好充足的数据，才会得到媒体的青睐。
- 与媒体接触的配合度要高，不要太自我表现，有时候不着痕迹的方式更能加深顾客的印象。
- 依自己的顾客群来锁定媒体（电视、广播、网络、报纸、杂志），如店内供顾客阅读的杂志，至少要保持一年4次的曝光率。



## 内部控管与物料采购

景气不好时，开店要赚大钱很难，但是至少不能赔钱，要不赔钱就要加强内部控制与管理，可从人员、成本、采购三方面来考虑。

### ◎人员

人是生意兴隆与否的关键因素，老板个人的领导风格、合伙股东的协助程度、员工的流动率和向心力、最基本的人员管理规定，都是影响生意的因素，领导者应有下列几点认识：

1. 了解自己——经营者是牵动店生命的最重要的人，每个人都有自己的人格特性，处理不同事情时不一定都会很完美，而了解自己越多的人就越懂得如何去欣赏别人，如此，一个沟通良好分工合作的团队才得以形成。
2. 合伙股东——处在目前这种变化速度快的时代和环境中，找几位同构型或互补型的股东一起努力也是一种很好的选择。选伙伴是件相当不易的事，但还是可以依诚意、兴趣及能力条件的先后次序来筛选，应事先签订合伙协议，约束彼此的权利和义务，以免合伙生意做不成，连朋友的感情也没了。
3. 专兼职工作人员——可依工作性质及营业状况来雇用。一般而言，技术性工作应雇用专职人员，降低专职人员的流动率，才能维持产品品质的稳定，而非技术性工作(如外场)则聘用兼职人员即可。
4. 员工的任用、出勤、请假、训练、薪资、考核、晋升、奖惩、离职等，一开始就应该有规定。

### ◎成本控制

一般将成本划分为固定成本和变动成本。

1. 固定成本：最主要是店面租金，其次是一两位重要的专职人员的薪水，而店内的水电费、煤气费所占比例不大。
2. 变动成本：
  - (1) 薪资：淡季、旺季或每日营业高峰、低峰的营业额差距在两倍以上时，必须注意控制薪资的支出，尽力安排及训练兼职工作人员的接替能力。





(2)物料：**a.**采购时要经常与厂商洽谈特殊折扣或降低进货价格(尤其是用量增加时)，但是要避免影响品质。**b.**制作过程中要避免浪费。**c.**在储存上也要有先入先出的管理，减少存货积压的状况。**d.**任何一位店老板均要养成进货、销货、存货的基本控管观念和敏感度。

(3)管销费用：这是最容易造成浪费，也是最容易控制的成本，如水电费、包装材料费、清洁费、行销费、维修费。

### ◎物料采购

采购物料时应找多家厂商，应经常搜集市场信息。对于关键性物料，应与两家厂商合作。咖啡豆的品种应由菜单和选用的咖啡机来决定，而新鲜度则是豆子的第一考虑因素。选购时应注意咖啡豆的色泽、香味、脆度、豆形以及包装是否完整，是否有空气进入。

#### ●优良豆

- 1.色泽：光泽好且颜色均匀，无色斑。
- 2.香味：香味浓郁者为佳。
- 3.脆度：放入口中轻咬时，清脆有声，口感良好。
- 4.豆形：豆形饱满者为佳。



#### ●不良豆

- 1.黑豆：被虫蛀食过或者在采收之前就已从树上落下的过熟果、死果。
- 2.碎豆：在去壳过程中豆子容易碎裂，避免选择太干燥容易碎裂的豆子。
- 3.被去果肉机夹断的豆：通常是在去果肉的时候产生的，损伤的豆子会影响品质。
- 4.凹凸不平的豆：通常是因为干旱而发育不全的豆子。
- 5.臭豆：熟过头的果实或者是被虫蛀过的咖啡豆，只能用分类机器分辨出来，会污染整批咖啡豆。



对于开店做生意的人来说，一方面要求供货品质良好、稳定，以赢得消费者的信任，另一方面又要在价格上有竞争优势，因此，每位老板都要经常开拓新货源，获取最新的市场信息。





## 如何用顶让的方式开店

一个没有开店经验的人，一开始就开一家完全的新店，风险可能会较大，有的人觉得从无到有的挑战太大，就选择别人已经起了头、打了底，却因某种因素放弃营业而顶让的店，减少一些繁琐的事。

由于顶店牵涉的法律问题较多，所以顶店时每一个步骤都不可忽视，以下10个要点可帮助你在顶店时避免落入圈套。

### 要点1：从报纸上搜集信息

顶店的第一步是先从报纸上搜集信息，并和店东用电话洽谈相关细节，包括地点在哪里，是否还在营业，以及店东为什么要让出店面。此时，最忌讳的是直接与店东约时间看店面，要避免店东制造生意很好的假象。此外，若是已停止营业的店面，则不太适合顶下来，因为不营业的店面，设备是否运转正常，是否有纠纷等较难判断，同时也难以承接原有客源。

### 要点2：进行外部观察并搜集情报

搜集情报的方式有很多，例如询问附近商家欲顶让的店面已营业多久，生意好不好，附近房租多少，为什么要顶让店面等，也可以选择不同的时间去观察客源和人流。通过搜集外部信息，能得到意想不到的情报和参考性数据。

### 要点3：进行内部观察并亲自消费

内部观察是指亲自到店里消费，了解产品的内容和价位，甚至要观察使用的器具是哪一品牌等。另外，还要观察顾客群的年龄，评估员工是否受过训练。若通过对该店的观察，感觉符合自己的需求，则再进行下面的步骤。

### 要点4：了解店东的诚意

当对产品和商圈都满意之后，再和店东约时间，请店东谈谈经营的心得和要顶让店面的原因等，进一步了解店东的诚意，了解经营的背后是否有债务或股东纠纷等。

### 要点5：邀请房东出面续约

首先要能证明房东确实拥有房屋所有权，以免被人欺骗，之后，再和房东洽谈是否续租和重新签约等相关



事宜。对于续约年限，由于牵涉折旧问题，所以续租时间愈长，顶让金的斡旋空间就越大。

### 要点6：请店东明列财产清单

在确定要顶下店面之前，一定要请店东列出财产清单，例如咖啡机有几台、桌椅有几张等，以避免店东当时说现在你看到的器材都包括在内，但付款后大部分器材却都消失。

### 要点7：进行议价

顶让金额主要可分为装潢费和生产设备费，室内装潢因为没有流动性，所以议价空间较大，但生产设备则需视折旧率而定，所以，事先了解设备的基本价格，在议价时就能得到满意的结果。

### 要点8：确认是否提供优惠活动

在签约和付款前，要事先询问店东是否提供会员卡、餐券或者优惠券等，以免在接手经营店面后，要用旧店的方式向会员提供服务。

### 要点9：请店东陪做一周

请店东陪做一周的好处是，可以了解店东顶让店面的诚意，因为有些店东拿到顶让金后便一走了之，让刚接手的新店主无法衔接营业而造成损失。另外，还可以了解前任店东与物料供货商之间是否有未清账款，或制冰机等机器是否为店东所有等。

### 要点10：与店东签约，采用分期付款方式

接下来的步骤就是签约和付款。付款时要采用分期付款的方式，且尾款要在3~4周后支付，即确认产权没有问题之后再支付。





## 选择加盟方式开店好吗

加盟连锁店也是开店的一种选择，最需要考虑的就是品牌和投资金额，优点是能技术转让、联合采购、集体行销，缺点是不能突显个人风格，是制式化的产品和服务，有总公司给的规定和限制。加盟连锁店大多要付出大笔权利金、加盟金、保证金，必须由总公司装潢和进货，物料价格不一定比市价低。

一般来说，选择加盟方式的人通常本身较缺乏创意，缺乏对物料市场的了解，对于从无到有的开店方式充满无力感，认为有获利保证(需注意此利多指毛利)。加盟连锁店的工作流程如下：取得加盟资料并仔细阅读→联系加盟总部派专员做说明→所需资金与兴趣评估→自行走访已开店的加盟业主→请总部提供市场商圈评估→加盟签约→开店地址确定→装潢及教育训练→开业(总部后续经营辅导及从业人员在职训练)。

选择加盟方式时，有下列几点可供参考：

1. 总公司是否拥有自己的直营店3年以上，若本身经验不足3年，则缺乏足够条件来辅导他人开店。
2. 参观直营店的经营管理是否落实、满意，若自己都做不好，别人加盟也不会赚钱。
3. 参观已经加盟的店，并询问加盟者对总公司是否满意。
4. 加盟合约要仔细阅读，检查是否有不合适的条款。

### ◎加盟店授权合约审视重点

1. 注意合约中两者的身份。
2. 确认授权的注册商标、技术、服务等，加盟业主是否有权将商标使用在与店有关的事务上。
3. 加盟商识别系统的说明。
4. 合约的期限：有否阶段性时间的规定，如第一阶段前两年开3家店，第三到第五年开10家店。
5. 营业场所：店址选择、移店、修缮是否需总公司同意。
6. 费用：
  - (1) 加盟权利金——需写明保障区域和期限，保障区域含不含直营店。
  - (2) 加盟店开发费——确认每增开一家店的金额，同一加盟业主开设第二家分店是否需另外收取费用。
  - (3) 加盟费——按照开出发票金额(营业额)的一定比例收取，但常因漏开发票的因素导致互信基础不牢。
  - (4) 委托经营管理费——加盟商按现金流量的百分比收取，采用扣除物料成本、租金、管销成本及基本薪资后的利润奖金制度。
7. 商(产)品的供应与管理(订货、收货、退货、付款)，现场检验权利必须有明文规定，否则容易造成认知上的差距。
8. 行销广告：费用分摊及广告促销的管理规定，若不参与整体促销是否违约，分摊费用是否合理。
9. 加盟商是否拥有会计作业及查核权。
10. 确认资金财务、债权/债务、损害赔偿、保险的归属。以前有的加盟商将加盟业主的投资列为公司资产，向银行申请抵押贷款。



款，这点不得不防。

11. 何种状况形成违约，处理方式如何。

12. 合约的终止、授让(转让/变更/选择)说明、竞业禁止规定。竞业禁止是指双方均不得以第三者方式进行同行业的经营，但这是一条很难落实执行的约定。

13. 其他约定。

14. 合约生(失)效的条件说明。

## 在百货公司内设柜要注意什么

许多人不想应付一些繁琐的开店事情，于是选择在百货公司内设柜，但是在个人开店没有知名度的情况下，向百货公司申请设柜是不太适合的，现说明一些设柜要点：

1. 签订的是租约、同意书，还是设柜申请书？

2. 期限为1年、2年，还是可以有条件延期。

3. 销售产品品种的增减，价格调整的限制：百货公司希望每一柜位的销售产品有差异性，价位有一致性，所以单一柜位想要增加产品或调整售价得经百货公司核准。

4. 营业额(保底额)的最低限制：柜位的月营业额不能低于订立金额，若低于订立金额，则百货公司依然按照订立金额抽取一定比例的费用，如包底额为30万元，抽取25%，而实际营业额只有25万元，百货公司还是依照 $30\text{万元} \times 25\% = 7.5\text{万元}$ 抽取。

5. 提成比例是否包含水电费、营业税、管理费、行销费等：大多数百货公司的提成比例都在18%~28%之间，但是含不含水电费、管理费等各家规定不同，因此不光要确定提成比例，上述这些费用是否包含在内也要明确。

6. 装潢、公共设施分摊比例及期限是否明订：为了适应市场竞争，百货公司常常会大改装，但是装潢费用却由各家柜位分摊，这种分摊的方式要在洽谈时说清楚。

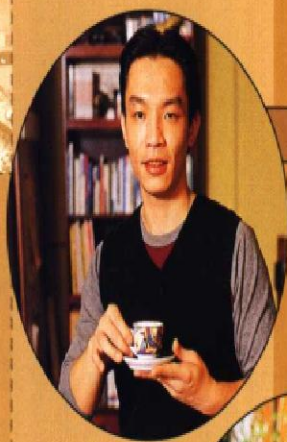
7. 结账和付款时会计作业方式如何：在百货公司设柜使用的是百货公司的发票，因此每天营收现金均由百货公司财会部门收走，然后再以月结方式付给设柜者，付现还是付票各家不同。

8. 设柜的转让或终止约定：能否转让需经百货公司同意，不像一般店那样可自由顶让。

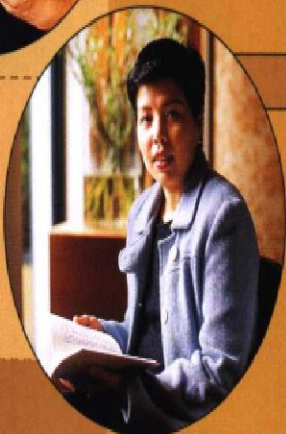
9. 现场管理的相关规定及约束：专柜人员必须遵守柜位所在楼层的管理规定，包括服装、工作时间等。

10. 行销活动，促销配合的权限：必须完全配合百货公司做促销。





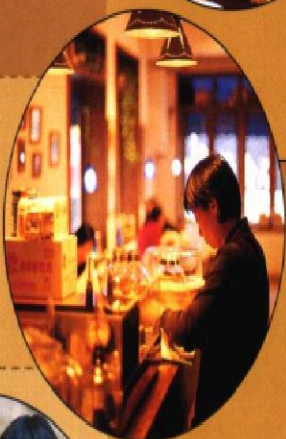
黑潮 / 小高：我认为经营咖啡馆不是一下子就可以赚大钱的，应长久经营，细水长流。



93巷人文空间 / 唐小蓓：我相当注重员工的在职训练，设计了整套工作流程，使员工能迅速上手，每月定期举办读书会，帮助员工自我学习。



咖啡年代 / 周书琳：在浓郁的咖啡香环境中工作，真是一件幸福美好的事，不过，开咖啡馆一不小心就会变成恶梦。



杰克魔豆 / 张如玉：咖啡店里除了咖啡，还要营造一种气氛，有好的气氛，客人才会流连忘返。



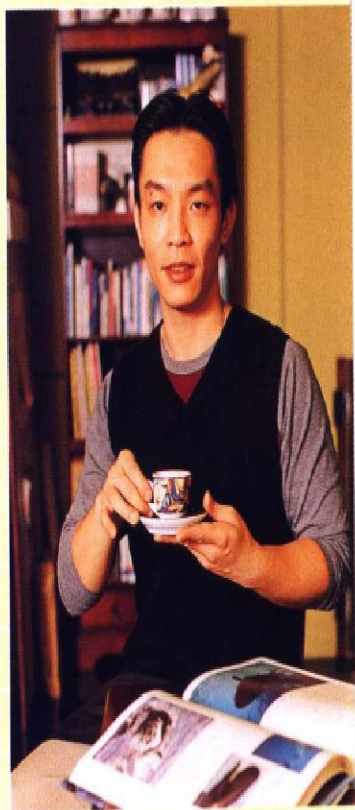
水湾餐厅 / 陈自成：不要妄想一开店就赢利，而是要先找出成功经营的关键因素，继而订出3~5年的目标，降低每月的摊提成本比例，先求好再求利！

## Part4 我的开店经验



## 黑潮

### 用顶让方式创业



**在**台北，有许多藏在隐秘弯曲巷弄内的特殊咖啡馆，只要你不因满街咖啡香而迷路，总会找到属性相似的那一家，经过烘焙、研磨及冲煮后，总会滚出一堆故事来，所以，一杯咖啡可以只是一杯咖啡也可以是一种感觉或气氛，在和平东路一段巷子里的“黑潮”就是这样一个例子。

“黑潮”的老板，人称小高，因为喜欢咖啡和鲸豚，所以开了一家咖啡和鲸豚相结合的咖啡馆。对他来说，开店是生活，也是休息。来到“黑潮”的客人不但可以喝到好咖啡，还会与老板一同分享鲸豚在爵士乐和咖啡中悠游的快乐。

小高笑着说，成立这家店主要是想把好咖啡带给大家，让来此的客人也能从咖啡中体会生活，并且希望能借此给生活在台北的都市人带来一些新的想法和多一点思考。小高还说，只要是跟咖啡有关的问题，若找到他，他都很乐意帮助，他想与来这里的每一个客人、朋友分享快乐。

#### 忠于原味、忠于自我

坐落在住宅区的“黑潮”咖啡馆，看起来就像是住家，不同的是没有用水泥隔起冰冷高耸的围墙，只是用花台绿篱象征性地圈出范围。往里头走，一扇透明的落地窗巧妙地让店内外连接在一起，一眼望去，空旷的过道让吧台内忙碌的情景一览无遗！而店内角落边零星的座椅就如同点缀品，放在最适当的位置，且具有绝对的私密性。墙壁上挂着满坑满谷的鲸豚，让人仿佛置身在海洋的怀抱中。还有关于猫动作形态的插画展，有点华丽又有点俏皮，再搭配美洲、拉丁风味的爵士音乐，营造出的气氛正如同其店名“黑潮”一般，既矛盾又协调。

据小高介绍，他给咖啡店取名叫“黑潮”的原因有两个，一个是因为喜欢海洋，喜欢鲸豚，深刻认识到生态保护的重要性，目前在花莲有一个黑潮基金会在做这方面的推广，虽然小高不是会员，但希望能尽一份力，因此将店名取为“黑潮”，这样既可以让人联想到黑潮基金会，又可以作为其在台北的一个据点。另一个是他认为咖啡是一种黑色的液体，倒在水中就像黑色的潮水一般，可以享受将自己融入咖啡的乐趣。



小高分析，近来喝咖啡的人越来越多，对咖啡的要求也越来越高，一般美式咖啡馆，哪种咖啡豆煮成哪种咖啡都是固定的，他想向顾客提供自由挑选咖啡豆的服务，当场烘焙咖啡，让大家能够充分享受到喝咖啡的趣味和奥妙，而这也是“黑潮”最大的特色。

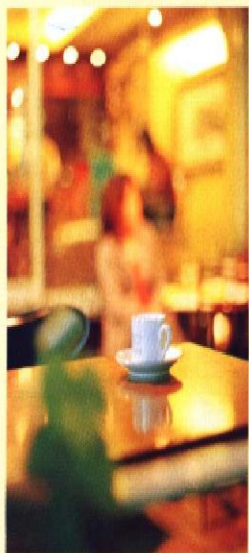
小高说，目前意式咖啡在台湾相当普遍，除了一般咖啡馆、餐厅外，路边摊也有，35元就可以买到一杯，所以卖咖啡最大的责任就是将咖啡的原味忠实地呈现出来，也就是忠于原味，而不去破坏它。每一种咖啡都有其要表达的信息，以卡布奇诺和拿铁为例，卡布奇诺是意大利式咖啡文化的主流，用鲜奶和Espresso以2:1调制，再加上少许肉桂粉即完成，但是成功的卡布奇诺上层要有绵密的奶泡，奶泡可适当增加咖啡的柔和性；而拿铁在法语中是牛奶的意思，以4:1的鲜奶和Espresso调制而成，成分虽与卡布奇诺相同，但因比例不同，呈现的风味也截然不同，更细腻柔和的口感尤其适合初尝咖啡的人或老人。

此外，小高强调，一家咖啡馆必须要有动态与静态两个方面。在动态方面，除了与客人互动外，他还会定期办一些活动，如演讲、影片欣赏等，这些活动不见得有多少收入，但对客人是一种回报；在静态方面，会定期邀请一些艺术家办展，所以在“黑潮”你可以发现，少少的桌椅竟有相当大的变化空间。正如小高所说的那样，“黑潮”室内66平方米、室外33平方米的店面，不可能给客人一个包厢，但绝对可以给客人提供足够的私密空间。

### 经营咖啡馆短期赚不了大钱

提到创店的缘由，小高说，从四年多以前接触到咖啡后，他就深深地迷上了它，曾在几家著名的咖啡连锁店工作，去年才决定自己创业。在创业之初，他从搜集资料开始，做了商圈分析和市场调查，并拟订一份企划书提供给其他股东参考，里头明确写着将“黑潮”的经营分成几个时期，目前已经过了初创期的深耕期。他认为经营咖啡馆不是一下子就可以赚大钱的，而是细水长流，必须长久经营，所以虽然目前仍未回本，但股东们都很清楚我们未来的方向。

开“黑潮”这家店是靠机缘的，这家店是用150万向别人顶下来的，顶下来之后，由于小







高本身是学土木的，加上许多朋友的帮忙，只花了17万就改装成功。因此，小高也建议想开咖啡馆的朋友，虽然打开报纸分类广告的“廉让版”，咖啡馆的顶让位居第二名，但顶店要先认清哪些是有用的，值得留下的，千万不要盲目。

以“黑潮”的地理位置来说，虽然是位于和平东路一段巷内住宅区，没有永康商区及师大的人潮，但相对的优势是提供闹中取静的空间及较低廉的房租，且依交通来看，丽水街是属于单向通车，和平东路一段141巷也是单向通车，想来这喝咖啡的顾客，动线十分畅通。

此外，“黑潮”并没有像其他咖啡馆那样，为提高每位消费者的平均消费金额而供餐，单纯只是咖啡、茶及点心，因此来这里的顾客多是被小高这种“专心做好咖啡”的做法所吸引。据小高分析，在“黑潮”的客人中，20%~30%是同行，这对一般的咖啡馆来说并不寻常，也由此可以得知小高对咖啡的认真和努力。

小高强调，一般人都以为供餐可以提高顾客的基本消费额，事实也是如此，但很少会有人想到供餐的投资报酬率，比起贩卖咖啡等饮料的三成毛利来说明显偏低，而且若人手不足，供餐品质也比不上一般餐厅，因此一开始就决定不供餐，而这也是一般创业族必须先想到的定位问题。

### 营运分析

以平均非假日每天50~70人的来客数，假日90~120人的来客数，每周一公休，平均消费100元估算，其营收支出比例如下表：

项目	占总收入比例
总收入	100%
材料支出	30%
人力开销	30%
杂支租金	10%
利润	30%

### 店家简介

经营者/小高

属性/合伙开业

开咖啡馆前的职业/咖啡连锁店员工

咖啡形态/意大利式

店龄/1年

营业时间/am11:00~pm24:00

公休时间/每周一

电话/02-23570018

地址/台北市和平东路一段141巷9-1号



## 93巷人文空间

### 融合书香与咖啡香



“93巷人文空间”就像是一个书店，这可能是许多人进到里头的第一印象。没错！

当初设立的时候定位就是如此，可是在理想与现实的拉锯战中，不得不向现实低头，目前它已经成为一间名副其实的复合式咖啡馆。但正如经理唐小蓓所说，这可能永远是我和老板之间的小小冲突。

#### 撒下一颗人文的种子

“93巷人文空间”是由天下文化、远见杂志共同经营的，店龄2年，英文是Cafe Encounter，含义为“千喜相逢”。

提及取名“93巷人文空间”的原因，唐小蓓说，这就得回到1972年天下创办人高希均教授在哥本哈根教书的那段日子。因为高希均对北欧人民在生活品质和生活情趣上细致的追求非常羡慕，并对那些穿过大街小巷、外表不出色的、不期而遇的小咖啡馆、小甜食店、小书店、小画廊、小花店等，那种使人乐于再回来的亲切气氛怀念不已。所以当初想在天下、远见集团办公的93巷，撒下一颗人文的种子，而人文精神正是当前台湾社会最欠缺的，因此，将这个咖啡馆取名为人文空间。

室内设计大师姚仁禄的设计，与哥本哈根那些外表不出色的小咖啡馆不同。这里不但有榕树遮荫的前园，还有阳光透亮的后院，同时整个空间被规划为三部分，2楼是会议室，供召开会议使用，并不定期举办各项人文活动；1楼是用餐区，采用整片落地玻璃，并有充满书香气息的书柜；顺着阶梯往下走是地下室，这里是一个小小的图书室。在这里，你可以端一杯咖啡，自由阅读，享受不被打扰的悠闲意境。

#### 用经营咖啡馆的方式经营书店

唐小蓓是天下、远见集团第一位外聘的经理，有着天生餐饮人灵魂的她，把“93巷人文空间”当成人生目标经营。提起绩效，唐小蓓看到今年自己上交的报告中写着营收比去年增长15%，心中兴奋之情不言而喻。





想起自己当初接手的情况，唐小蓓说，“93巷人文空间”是当年6月开业的，我是同年10月接手的，在我之前是由集团里的人来管理的，这些人对出书、制定出版计划、泡咖啡都相当在行，但对于餐饮就一头雾水了，每天只要一到了用餐时间，就会看到兵荒马乱的窘况，所以当我向高教授提出营运计划时，他甚至问了句：“真的可以有这样的绩效吗？”但营业额会说话。

深究其经营秘诀，我们发现，由于地缘关系，位于商业区的“93巷人文空间”的主要客群是上班族，为了抓住上班族的胃，唐小蓓一开始就将其当成五星级饭店的餐厅来经营，不但改菜单，以均衡营养为诉求，提供胚芽米组成的热食套餐和全麦吐司制作的蔬菜三明治，还逆向操作，以中价位推出高价位餐点，并搭配不同的活动，希望向顾客提供最好的服务。同时，她选择了黑色制服作为现场服务人员的制服，让每位莅临的客人不受到炫目色彩的打扰，提供一个像书房般安静明亮、又像客厅般宽敞舒适的空间。

### 书香为人文空间加分

唐小蓓说，目前“93巷人文空间”除了在每个星期三晚上及星期六下午固定举办演讲活动外，还与天下读者俱乐部合作，搭配促销活动。实际营收比例为：餐饮约占60%、书约占30%、其他约占10%。这个比例刚好可以反映在空间的规划上，用餐区约70%，地下室加上1楼书柜约30%。

此外，唐小蓓相当注重员工的在职训练，明确给出目标，财务透明，设计了一整套出菜流程，帮助每位员工迅速上手，还每月定期举办一次读书会，帮助员工自我学习。有优秀的员工，才能向顾客提供最满意的服务。

### 营运分析

以目前每月来客数2000人，平均消费250元估算，其营收支出比例如右表：

项目	占总收入比例
总收入	100%
材料支出	25%~30%
人力开销	30%
杂支租金	10%
利润	30%~35%

### 店家简介

经营者 / 天下、远见集团

经理 / 唐小蓓

属性 / 公司开业

咖啡形态 / 意大利式

店龄 / 2年

营业时间 / 平日及非周休的星期

六 am 7:30~pm 21:00，周休的

星期六 am 12:30~pm 21:00

公休时间 / 每周日

电话 / 02-25095085

地址 / 台北市松江路93巷2号





**位**于台北地下街北2出口的“咖啡年代”，可以说是被遗忘在非核心区的一间复合式咖啡馆，简单利落的动线是大多数人走进“咖啡年代”的第一印象。3年前赶搭咖啡潮开业的“咖啡年代”，在竞争激烈的台北地下街里，为了生存，形成了独特的风格。虽然它是咖啡馆，但其最出名的却是特餐，许多顾客都是为了特餐而来，只花125元，不仅能吃得饱，而且能享用咖啡、甜点的美味。

### 6个人合伙，一切从头学起

“咖啡年代”店长周书琳看起来就像是学生，甜美的笑容，亲切的态度，像刚步入社会的新人，很难想象她担任店长快3年了。不过这个店长当得可不轻松，从不懂咖啡，学习煮咖啡，到现在煮得一手好咖啡。从经营的生手到独当一面，周书琳也没想到自己可以坚持这么久！

提起开办“咖啡年代”的缘由，就不得不从中华商场谈起，周书琳说，他们是从中华商场搬过来的，原本卖礼品，后来市政府决定拆除中华商场，兴建台北地下街，将原中华商场的承租户安置在站前(忠孝西路)、西门(中华路)地下街。当时抽签时，抽到现在轻食1区位置，店面原有3个单元，刚搬过来时还没想好要做哪种生意，后来隔壁的赵老板提议合伙开一家咖啡馆，当时咖啡潮正盛，所以他们就决定开咖啡馆了。合伙人一共6位，她负责管理店面。

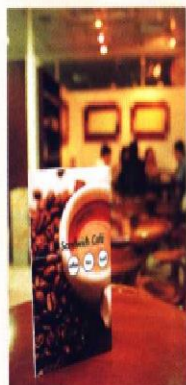
### 位置欠佳成致命伤

开办咖啡馆是件令人欣慰的事，在浓郁的咖啡香、悦耳的音乐和优美的环境中工作，真是一件美好的事，不过，开咖啡馆创业也要小心，否则就会变成恶梦。

中午用餐时间到了，点菜声此起彼伏，那边一声“韩式泡菜豆腐锅”，这边一声“重庆麻辣锅”，你可别以为到了火锅店，这里可是不折不扣的咖啡馆，吧台上的牌子可是写满了各式各样的咖啡，从意式浓缩咖啡、卡布奇诺、拿铁，到新推出的榛果冰沙，琳琅







满目，可是为什么会出现这样的点菜声呢？周书琳无奈地说：“虽然我们位于台北地下街，但却在最偏远的角落，我们本来以为抽到靠近台北车站的地方，但后来才知道北2出口是靠近塔城街、延平北路，为地下街的边缘地带，商圈仅包括塔城街附近，台北车站的人潮根本不会到这里。”

周书琳说，开业以来，他们先后投资逾150万元，每日平均有50~70人光顾，每人平均消费100~150元，但这里每个月光是管理费、市府租金就要近7万元，再加上物料、人事、杂支等成本，每天一开门就要支出5000元，若每天平均收入不到10000元，就无法收支平衡，所以单靠卖咖啡、下午茶是不够的。由于合伙人之一赵老板本身就是经营餐饮的，因此就决定增加餐点来吸引附近的上班族，目前用餐比例已达七成多。至于每月平均营业额，周书琳没有透露。由于地理位置不佳，原本预计3年回本的目标仍未实现。

“咖啡年代”虽然建立了自己的特色，但到年底台北地下街轻食1区只剩下它和隔壁两家店，这令他们大为头痛，现在他们正绞尽脑汁宣传此店。周书琳说，目前“咖啡年代”正在积极迎战，请人重新设计DM，应季节变化推出火锅等新菜以招揽顾客，并实行咖啡买一送一的促销策略。另外，还积极找寻靠近火车站的店面，希望彻底解决位置不佳的问题，使咖啡馆能经营长久。

#### 营运分析

以目前每天来客数50~70人，平均消费100元估算，其营收支出比例如右表：

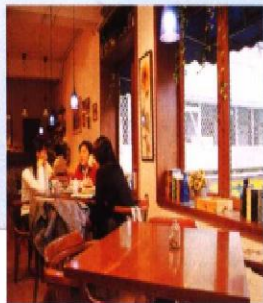
项目	占总收入比例
总收入	100%
材料支出	25%~30%
人力开销	30%
杂支租金	30~40%
利润	0%~15%

项目	数字	备注
开业资金	约100万元	含生产器具、装潢等费用，但不包括市府租金、管理费
固定开销	约85%	含人事、物料、杂支租金等
平均利润	15%	

#### 店家简介

经营者 / 周书琳  
属性 / 合伙开业  
开咖啡馆前的职业 / 礼品业  
咖啡形态 / 意大利式  
店龄 / 3年  
营业时间 / am9:30~pm21:00  
公休时间 / 每周一  
电话 / 02-25594541  
地址 / 台北地下街北2出口





**走**在车水马龙的罗斯福路三段上，你是否注意到在316巷台大面店的旁边，有一块蓝色的招牌，它虽然不是很起眼，但上面却写着相当有趣的店名——杰克魔豆。虽然是在2楼，但当你顺着阶梯而上，举足步入的一刹那，相信会不由得发出会心的微笑，喔，原来这就是童话故事中杰克爬上魔豆树，发现上面别有洞天的感觉啊！

一推门进去，便会感到女主人张如玉用她最爱的蓝色系搭配温暖的原木桌椅，配上晕黄灯光营造出的私密、安静的气氛。空气中充斥的除了咖啡香外，还有原文书气味。店里自制的糕点让许多爱吃甜食的人无法招架，悠闲的午后，坐在这里喝咖啡是生活的一部分。

或许因为店主本身就是室内设计师的缘故，“杰克魔豆”不到100平方米的空间经过设计整理后，不但看起来宽阔许多，而且到处都可以发现新意。从每个桌上摆放的装着可爱豆子的玻璃瓶，窗台垂到桌子的绿意盎然的黄金葛，到天花板上搭起的仿造路边电线上站着2只鸟儿的布景，都是“杰克魔豆”女主人张如玉所要创造的一种气氛。张如玉表示，由于“杰克魔豆”的位置不在1楼，一般人经过时通常会错过，因此希望让踏进“杰克魔豆”的客人能享受到一份惊喜和回家的感觉，应将咖啡与生活充分融合起来。

### 实现学生时代的梦想

在“杰克魔豆”的早晨，磨豆机闹哄哄地运作，空气中充满了咖啡香，忙碌的女主人正在处理中午餐点的材料，男主人在亮晃晃的阳光下等待客人上门。午后到傍晚，一杯杯咖啡不断上桌，舒缓来这儿休息的紧绷神经，然后，直到夜深打烊，准备另一天的开始。日复一日，除了公休日以外，店主张如玉夫妇每天都是如此，到现在已有6年了。

令人好奇的是，为什么张如玉夫妇会从令人羡慕的室内设计师转行，而且一做就是6年呢？究竟是什么在支撑着他们？张如玉说：“开咖啡馆，没有什么轰轰烈烈的







抱负理想，也没有什么特别的想法，只是单单想延续学生时代的梦想，有一个想开咖啡馆的心情而已，因此凭着以前学习的煮咖啡技术，加上本身对咖啡的热爱，乐此不疲地自己打造另一个家。”

### 复合式形态以求长久经营

“杰克魔豆”主要以咖啡为主，店里的咖啡豆是进口咖啡豆，每一杯咖啡都是男主人用心亲手调制而成的，像意式咖啡、巧酥冰沙（OREO SORBET）、焦糖玛琪雅朵等都是很有气味的咖啡。

好咖啡当然要有好的点心来搭配，这才称得上是完美组合。这里除了咖啡之外，其下午茶系列是女主人极力推荐的项目，只要消费120元，就可以任选茶或咖啡搭配蛋糕、饼干。值得一提的是，“杰克魔豆”的手工点心是女主人张如玉精心制作的，口感相当棒且纯，有吉士蛋糕、黑森林蛋糕、小饼干等，种类相当繁多。一位常客说道，“杰克魔豆”一直是她们姐妹聚会的不二选择。老板娘亲手做的吉士蛋糕和饼干，配上拿铁，感觉真的很棒，而且所有糕点都是经过她们这些人的考验之后才推出的！

张如玉认为，要维持一家咖啡馆，光靠咖啡是不够的，所以一开始“杰克魔豆”就走复合式餐饮路线，除了各式各样的咖啡、花茶、现榨果汁、点心外，还提供简餐，不但强调新鲜食材，而且还有创意，例如用清爽的迷迭香来腌制鲑鱼排，以去掉鱼腥味，不像一般供餐的咖啡馆只是将鲑鱼用油炸或蘸地瓜粉去炸。

### 没有行销策略，纯为口碑相传

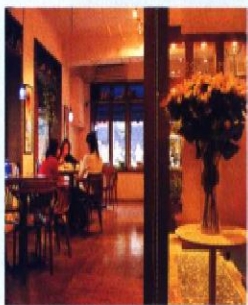
提及创业过程，张如玉表示，没有辛苦是骗人的，之前冗长的准备工作和经济压力等都使人喘不过气来。但在跌倒后又爬起、流泪后又擦干的过程中，她得到了锻炼，开店是一种忠于自己的执著，也是他们夫妻共同的理想。张如玉说：“问我会不会后悔？答案绝对是否定的，虽然现在每天工作长达14~15个小时，但我却觉得这样的忙碌很幸福！”



目前“杰克魔豆”每个月的收入相当稳定，且早已完成回本的目标。店内除了张如玉夫妇外，还有1~2位工读生帮忙。据张如玉透露，当初开店，他们共花费约150万，包括装潢、添购咖啡机等设备，选择在台大学区开业，并不是因为做过什么市场分析或调查。他们很清楚这里是学区，主要客源是大学生，因此不论是咖啡还是餐点，都据此来定价。他们没进行任何行销或宣传，纯为口碑相传。提及未来是否有扩店计划，张如玉摇头表示，并没有任何扩店计划。

张如玉说：“其实当初我们在开业时就决定不扩店，专心经营‘杰克魔豆’，而一开始选择在这里（2楼）开业，就很清楚目标，不急着回本。同时也因为在2楼，每个月的租金比1楼便宜一半以上，这也让我们有比较充裕的时间来培养客源。由于这里的消费者以学生为主，经常到这里聚会，因此除了前面的空间外，我们还在后面开辟了一个可容纳8~10人的小型聚会所。同时用好的咖啡、餐点和低价的策略来巩固客源，并规定每人最低消费80元。”

此外，张如玉认为，“杰克魔豆”还有一个值得一提的特色，即拒烟。她的想法是自己不抽烟，别人就吸不到二手烟，因此她将这里设定成非吸烟区，这么一来，咖啡馆除了纯咖啡香外，没有其他味道。张如玉说：“咖啡馆最主要的除了咖啡外，还有气氛，有好的气氛，客人才会流连忘返。”



#### 营运分析

项目	数字	备注
开业资金	约150万元	含生产器具、装潢等费用
固定开销	65%~70%	含人事、物料、杂支等
平均利润	25%~30%	

#### 店家简介

经营者 / 张如玉夫妇

属性 / 个人开业

开咖啡馆前的职业 / 室内设计师

咖啡形态 / 意大利式、虹吸式

店龄 / 6年

营业时间 / am11:30~pm23:00

公休时间 / 每周一

电话 / 02-23694893

地址 / 罗斯福路三段316巷16号2楼





这两年来，“水湾餐厅”几乎是新店碧潭风景区的代名词。这是一家充满南洋风味的复合式咖啡馆，当微风吹动椰子树时，令人有一种置身于南洋海滩的感觉。店内的设计，全是出自老板娘黄慧书与诚品咖啡的设计师之手。悠闲、恬静、舒适是你到这里后体会到的感受。

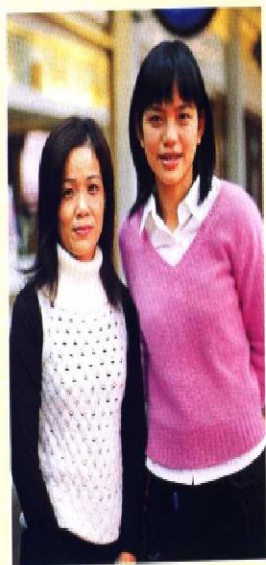
“水湾餐厅”负责人陈自成忙碌的身影，在轻松的环境中显得有些突兀，身兼数职的他开过咖啡馆，投资失败过几次。因为深爱碧潭，3年前用所有积蓄买了张租船牌照和两个船屋，在碧潭经营起天鹅船生意，经过1年的努力好不容易经营起来了，台风却让他血本无归。后来他将整个船屋改建，开起了“水湾餐厅”。尽管有人至今对他逾千万的投资感到咋舌，但陈自成仍凭着一股傻劲，坚持着他的理想。也因为这股热忱，陈自成一开口就自卖自夸地推荐说，这是他们新研发出来的“鸳鸯”，灵感来自香港的鸳鸯奶茶，一上市就受到客人的欢迎，目前已经成为“水湾餐厅”的招牌咖啡之一。

### 原本只是船舶仓库，现在却比租船赚钱

“水湾餐厅”目前每月平均收入高达70~90万元，开店首月就收支平衡。今年单月收入曾突破100万元，让经营者笑得合不拢嘴。原本只是船舶仓库，没想到改建成餐厅后，竟会有如此惊人的收益，甚至比原来的租船生意赚钱！

陈自成说，这是他始料未及的事！

3年前，陈自成倾注所有积蓄的水湾码头开业，有别于其他业者1小时20元的经营手法，改走精致路线，打出高品质的天鹅CD音乐游船招牌，气势胜过附近数家的租船码头，不但吸引了许多游客驻足，还扩大了水湾码头的知名度，让陈自成第一年就赚了100多万。当时，陈自成正陶醉在投资获利的喜悦当中，万万没有想到，台风让他从天堂落到地狱，连本带利全都赔了进去，这让他开始思考如何使现有资源得到最充分的利用，因此“水湾餐厅”诞生了。



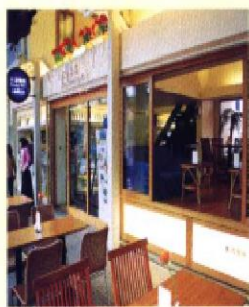


陈自成说，原本只是要做水湾码头，没想要开“水湾餐厅”。那时他的经济情况并不好，不但所有积蓄付诸东流，而且还面临水湾码头的重建问题。那时的“水湾餐厅”是花了400万元买下来的用来摆放码头杂物的仓库，并没有想到要作其他用途，但经过台风后却让他开始深刻意识到它的存在，思考该如何使用它。但在做开餐厅决定的同时，也让他陷入天人交战的挣扎之中，因为重建水湾码头，加上开“水湾餐厅”需要一笔相当多的资金，最少要600万元，以他当时的实际情况来看，根本是不可能的，最后还是岳母伸出援手，船舶公司同意他用分期付款购买新船，才让他又站了起来。

### 看好碧潭前景，逐步架构水湾梦

店龄即将满两年的“水湾餐厅”，在碧潭风景区有相当的知名度。提起当初想在碧潭这里发展的缘由，陈自成说：“其实在我还没开始租船时，连续3年，每个礼拜天我都会来这里，因为我小时候曾住在这里，所以对我来说，来碧潭就像是回家一样，再加上碧潭交通很通畅，是假日里的一个好去处。经过3年的观察，让我对这里的发展相当有信心，我以400万元买了新店路上旧街的这两间船屋。”目前虽然“水湾餐厅”每月仍要向碧潭风景区缴纳3000元的管理费，但比起其他业者每月要付的五六万元租金来说，要好多了。

陈自成从小住在三重，接触的都是蓝领阶层的人，上学时读的都是与模具等相关的机械科目，对于后来所从事的工作并没有太大帮助，所以只好花钱买经验，他自己说是将钱花在刀刃上。陈自成说：“如果要问我经营秘诀的话，那大概就是不怕失败吧！”对他来说，开“水湾餐厅”最主要的目的在于“圆梦”，所以他愿意斥资400万让它尽善尽美，从冬天户外的暖炉，桌椅摆放的方式，整个行进的动线，点菜、倒水的方式到客人用餐等，每一个细节都是他注意的地方。







### 建构企业远景，降低摊提比例

陈自成说，一般选择在风景区或郊区开店的业者，通常是想高价赚取观光客的钱，一个在其他地区卖1元的产品，在像碧潭这样的地方就要卖10元。但我却认为这样的经营方式不长久，所以刚开始时的定位就是五星级饭店的附属咖啡厅，但在价格上却坚持在卖场和一般餐厅之间，也因此将摊提成本的时间延长为5年。以“水湾餐厅”的招牌特餐——德国猪脚来看，一般餐厅的价格在550~650元之间，饭店约为800元，可是在水湾餐厅却只要420元，到这里可以享受到物超所值的餐点和服务。同时，为了满足顾客喜新厌旧的口感，“水湾餐厅”会定期推出新品种，如泰式海鲜煲、焗香料鸡肉蝴蝶面、“鸳鸯”、蓝柑橘冰淇淋泡泡等都是本季新推出的产品。

此外，陈自成强调，很多企业往往忽略公司远景、组织目标与员工绩效管理之间的关联性。在推行绩效管理之前，必须先找到企业远景，远景清楚了，才能找到使命，从而拟订经营策略。他已经开始将自己提升到管理阶层，正积极培养人才，目前“水湾餐厅”已有店长和副店长。对于想要加入这行的朋友，陈自成的建议是，不要妄想一开店就营利，而是要先找出成功经营的关键因素，继而制订3~5年目标，降低每月的摊提成本比例，先求好再求利！

### 营运分析

项目	金额(元)	占总收入比例
总收入	700 000~900 000	100%
材料支出	262 500~315 000	<35%
人力开销	175 000~225 000	25%
杂支租金	105 000~135 000	15%
摊提	70 000~90 000	10%
利润	105 000~135 000	15%

项目	数字	备注
开业资金	约400万元	含生产器具、装潢等费用，但不包括买点的权利金400万元
固定开销	约54万元 (75%)	含人事、原物料、杂支等，不含摊提
平均利润	17万~22万元 (25%)	

### 店家简介

经营者 / 陈自成、黄慧书

店长 / 周郁青

属性 / 个人开业

开咖啡馆前的职业 / 租船业

咖啡形态 / 意大利式

店龄 / 2年

营业时间 / am11:00~pm23:00

公休时间 / 每周二

电话 / 02-29141273

地址 / 台北县新店市碧潭风景区东岸卖店10号



## 如何设计菜单

饮料具有成本低、获利高的产品特性。为满足消费者的需求，咖啡馆经营形态和产品组合会各有不同，如冲泡式的真锅咖啡、全自动意式机器的丹堤咖啡、半自动意式机器的星巴客咖啡，再如以风景为特点的行动咖啡馆、传统虹吸式咖啡简餐店等。

在设计菜单时，产品的专业性、品质、花式形状、色彩、流行性等都要考虑。对于物料，则需同时考虑流通性、季节性和成本。菜单设计组合有：单品、花式、意式冰热咖啡，各式加味茶、花草茶、果粒茶与特调茶品，健康果汁与冰沙，简易餐点等。

物料费用为变动成本，因此建议计算物料成本时，不应超过售价的15%。例如：一杯饮料售价为100元，则物料成本不超过15元。

物料成本加上人事、营销、租金等才是实际成本。目前咖啡的市场标价大都在40~120元之间，定价时要考虑所在商圈、冲煮咖啡形式与营业时段等因素。虹吸式咖啡价格高于意式咖啡，意式咖啡价格高于美式咖啡。考虑商圈因素时建议多参考邻近店的价格，以增强竞争力，找出立足优势。



## 菜单设计范例

### 香醇单品咖啡

#### 欣赏咖啡的完美演出

经典特调咖啡	\$ 100
Special Mixed Coffee	
黄金曼特宁	\$ 100
Mandeling Coffee	
典藏曼巴咖啡	\$ 100
Mandeling/Blue	
品味炭烧咖啡	\$ 100
Charcoal Coffee	
巴西圣多士咖啡	\$ 100
Brazilian Santos Coffee	
哥伦比亚咖啡	\$ 100
Colombia Coffee	
极品蓝山咖啡	\$ 120
Blue Mountain	



### 魔力意式咖啡

#### 品味执著的咖啡文化

意大利浓缩咖啡	\$ 70
Espresso	
卡布奇诺咖啡	\$ 100
Cappuccino	
拿铁咖啡	\$ 80
Cafe Latte	
焦糖/榛果/香草 调味拿铁	\$ 100
Caramel/Hazelnut/Vanilla Cafe Latte	
焦糖玛奇朵	\$ 100
Caramel Macchiato	
摩卡奇诺	\$ 100
Mochaccino	



## 招牌特调咖啡

饮用萃取的咖啡精华

土耳其咖啡	\$ 100
Turkish Coffee	
比利时咖啡	\$ 120
Belgian Coffee	
维也纳咖啡	\$ 120
Vienna Coffee	
贝里诗咖啡	\$ 120
Baileys Coffee	
肉桂香咖啡	\$ 120
Spice Coffee	
绿抹茶咖啡	\$ 120
Green Tea Coffee	

## 沁凉冰咖啡

赏析咖啡的丰富变化

荷兰水滴式冰酿咖啡	\$ 100
Netherlands Ice Coffee	
特制浓缩冰咖啡	\$ 120
Ice Espresso	
玫瑰/榛果/焦糖 特调冰拿铁	\$ 120
Rose/Hazelunt/Caramel Ice Latte	
冰摩卡奇诺	\$ 120
Ice Mochaccino	
飘浮冰咖啡	\$ 120
Floato Ice Coffee	
黑白冰咖啡	\$ 120
Black & White Ice Coffee	

## 健康花果茶

啜饮无咖啡因的健康

法国玫瑰花	\$ 120
French Rose<消除疲劳、促进新陈代谢>	
薰衣草	\$ 120
Lavender<镇定、助眠、松弛身心>	
洋甘菊	\$ 120
Camomile<镇静作用、消除眼睛疲劳、清脂塑身>	
安神菩提	\$ 120
Linden<舒缓神经衰弱、治失眠、抗焦虑、塑身>	
柠檬马鞭	\$ 120
Verbena<活化神经系统、助消化、解胀气>	
紫罗兰	\$ 120
Blue Mallow<保健呼吸系统>	
薄荷	\$ 120
Peppermint<消除胃胀气、提神醒脑>	
红莓蜜果	\$ 120
Strawberry Rasperry<富含维生素E、保护眼睛>	
杏花蜜桃	\$ 120
Peach Apricot<富含维生素C、预防感冒>	
森林果子	\$ 120
Wood Berry<补血、利尿、治水肿>	
杰克桑果	\$ 120
Jack Fruit<帮助新陈代谢、补血、利尿>	
玫瑰梦幻	\$ 120
Rose Dream<美化肌肤、缓和胃神经>	

## 风味茶品

点用咖啡之外的惊喜

特调奶茶(热/冰)	\$ 120
Special Milk Tea	
特调橘茶(热/冰)	\$ 120
Special Orange Tea	
特制水果茶(热/冰)	\$ 120
Special Fruit Tea	
伯爵茶(热/冰)	\$ 100
Earl Grey Tea	
水蜜桃茶(热/冰)	\$ 100
Peach Tea	

## 鲜调冰点

享受透心的新鲜清凉

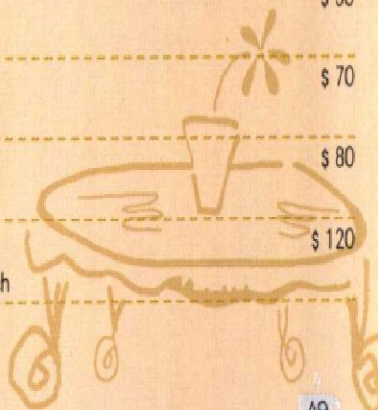
香蕉冰沙	\$ 120
Banana Frappe	
蜜桃冰沙	\$ 120
Peach Glace Frappe	
巧酥冰沙	\$ 120
OREO Frappe	
绿抹茶拿铁冰沙	\$ 120
Green Tea Latte Frappe	
蜂蜜柠檬汁	\$ 80
Lemon Juice	
新鲜柳橙汁	\$ 80
Orange Juice	
蓝莓冰淇淋果汁	\$ 120
Blueberry Ice Cream Juice	
特调蛋蜜汁	\$ 120
Special Egg Honey Juice	
香蕉船	\$ 180
Banana Split	
圣代	\$ 150
Sundae	

## 轻食小点

欢度悠闲的午茶时光

薰衣草手工饼干	\$ 50
Lavender Cookies	
厚片吐司	\$ 50
Jam Toast	
意式焗吐司	\$ 70
Pizza Toast	
松饼	\$ 80
Pancake	
鲔鱼三明治	\$ 120
Tuna Sandwich	

COFFEE BREAK







## 煮出好咖啡的第一步，认识咖啡豆

全世界每年的咖啡产量大约是300万吨，目前咖啡豆主要有两个品种，一个是阿拉比卡(Arabica)，一个是罗姆斯达(Robusta)，两者在生长环境、种植方式、口味、加工方式等方面都不同，通常品质较好、较昂贵的咖啡豆属于阿拉比卡，以下是两者的比较。

**阿拉比卡咖啡：**是最早被人所知的咖啡品种，一般种植在山区高原或火山坡地，最适合种植于海拔500~1500米以上。阿拉比卡咖啡占世界咖啡总产量的70%~80%，豆形较细长，呈椭圆形，较扁平，气味清香温和且带酸味。

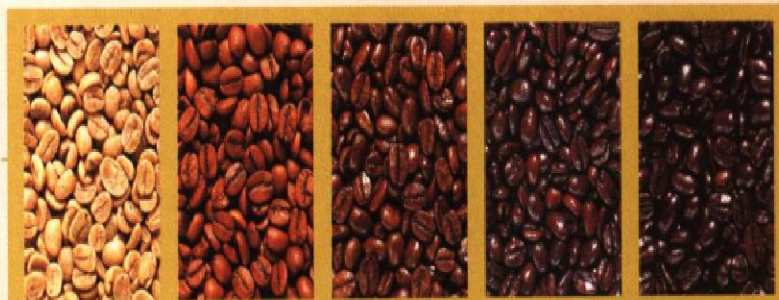
**罗姆斯达咖啡：**一般种植在海拔500米以下的坡地，占世界咖啡总产量的20%~30%，豆形较短小且呈椭圆形，气味较苦，品质较差，价格较便宜，主要用于调配综合豆或做速溶咖啡等。

品种	 阿拉比卡咖啡	 罗姆斯达咖啡
生豆形状	较大较长的扁平椭圆形	较小较圆的短椭圆形
味道	有香味，酸味较强	缺乏香气，苦味较强，酸味不足
产量	占世界总产量70%~80%	占世界总产量20%~30%
栽种地点	高原栽培(海拔500~1000米以上的坡地)	低地栽培(海拔500米以下的坡地)
主要生产国	中南美洲各国(牙买加、危地马拉、哥斯达黎加、巴西、哥伦比亚等)、肯尼亚、也门、菲律宾、印度、印度尼西亚等	非洲各国(安哥拉、马达加斯加等)、印度、印度尼西亚(爪哇)、菲律宾等



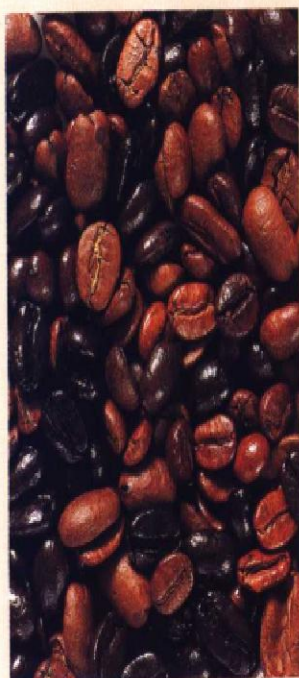
## 烘焙咖啡的酸香醇苦

咖啡生豆是咖啡树果实里的种子，就如同茶叶一样，必须经过人工烘焙，经过高温后发生化学变化，重新产生700种以上的新物质，将美味和香气牵引出来。不同的烘焙程度，产生不同的色泽、酸味、苦味、醇度及香味。一般而言，烘焙可分为浅焙、中焙和深焙。经过烘焙炭化，咖啡豆所含的脂质、糖类会分解，烘焙程度越深，所含的氯酸就越少。浅焙的咖啡豆酸味较浓，具有独特香味。烘焙程度越深，酸味越淡，苦味越重。



烘焙度	烘焙程度	色泽	香味及特征
咖啡生豆	0	金黄色	无味，豆形饱满完整，用来烘焙各种咖啡
浅炒 light roast	浅焙	肉桂色	香味略佳，仍有强烈酸味，用来冲煮美式咖啡
普通炒 medium roast	中焙	栗色	香味佳，酸味可口，用来冲煮美式咖啡
城市炒 city roast	深焙	深咖啡色	苦味较酸味浓，最标准的炒法，纽约人的最爱
市区炒 full city roast	重(极)深焙	更深的咖啡色	无酸味，以苦味为主，适合冲煮冰咖啡
最浓强炒 italian roast	意大利风味	黑咖啡色	经炭化而带焦味，适合冲煮意大利式咖啡

## 混合咖啡的独特风味



在了解了各种咖啡豆烘焙种类和基本特性后，可混合数种单品咖啡豆进行调配。根据各种烹调咖啡器具的操作原理，使用不同的混合豆，例如：滤泡式美式咖啡的综合豆、意大利式咖啡机的调配咖啡豆、冲泡冰咖啡的冰咖啡豆等。

咖啡豆的混合方法有很多，除了选择优质豆之外，还要充分了解各种单品咖啡本身的风味以及其因烘焙程度的不同而产生的风味变化，这样才能调配出最佳的组合。最基本的混合方式如下：

1. 确定一种基础豆，再以此种基础豆为中心，选择其他种类的咖啡豆调和风味，例如：曼巴、曼摩、曼哥、曼蓝，都是以曼特宁为基础。
2. 组合性质完全相反的咖啡豆，以增添咖啡的风味，例如：美式咖啡。
3. 组合性质相似的咖啡豆，调整整体风味，再加入富有个性的咖啡豆来增加风味，例如：意式咖啡(Espresso)、炭烧咖啡等。



## 研磨咖啡最佳萃取

冲煮咖啡的第一步，便是要将咖啡豆研磨成咖啡粉。研磨适当与否也是冲煮咖啡好坏的关键，研磨越细，水接触的面积越大，萃取的速度越快，相反，研磨越粗，水接触的面积越小，萃取时间越长。如果研磨的颗粒过细，一些咖啡豆中的杂质也可能会因咖啡粉与热水的接触面积过大而一起被萃取出来；如果研磨的颗粒过粗，因为咖啡与热水的接触面积不足，冲煮出来的咖啡可能会有香味和浓度不足的问题。

一般研磨咖啡豆的机器，以刻度、号数来区分粗细，例如：Espresso应使用极细磨（号数：1号、1.5号，图1）或细磨（号数：2号、2.5号，图2）的咖啡粉；过滤式应使用中细磨（号数：3号，图3）的咖啡粉；而虹吸式或冲泡冰咖啡，则可选择中磨（号数：3.5号，图4）的咖啡粉；深焙咖啡豆或重深焙咖啡豆，则选择粗磨（号数：4号、4.5号，图5）的咖啡粉。

不论是电动磨豆机，还是手动磨豆机，其研磨出的咖啡粉颗粒应均匀，才能萃取均匀。同时，要避免产生过多的研磨热，以免使咖啡豆的香味提前流失。咖啡豆研磨成粉状后容易散失香味，且因表面积增加而容易吸收湿气，造成氧化或潮湿发霉，因此在冲煮前研磨，才能保持咖啡的原味。



图1/极细磨



图2/细磨



图3/中细磨



图4/中磨



图5/粗磨

## 储存咖啡的新鲜香气

经过烘焙的咖啡豆容易因接触空气而产生氧化反应，使品质恶化，香气散失，同时也会因储存温度、湿度和阳光照射等原因而加速变质。因此，要保持咖啡的品质和香味，保存咖啡豆就成了一门重要的学问。

### \*咖啡豆\*

保存咖啡豆的基本原则是隔绝光线和湿气。因为在烘焙咖啡豆之后会排放出超过其本身体积3倍以上的二氧化碳，所以如果咖啡





豆与空气接触的话，便会加速氧化，从而使咖啡的美味尽失。

目前，最有效的保存方法是使用装有专利单向排气阀的包装袋包装，这种单向排气阀可将咖啡所产生的二氧化碳从包装袋内排出，并可以防止外部的空气进入包装袋。

如果没有这种特殊的包装袋，买回咖啡豆后，需先将包装袋中的空气挤出，再尽快装入密封罐中，或者用报纸包裹后保存。打开包装后，咖啡豆的美味保存期，在室温下约为1周，在冷冻室中约为半个月。

#### \*咖啡粉\*

使用刚研磨的新鲜咖啡粉是制作美味咖啡的第一要诀。与咖啡豆相比，咖啡粉在保存过程中比较容易酸化或者劣化，最好是在冲煮咖啡之前，再将咖啡豆磨成咖啡粉。如果必须先将咖啡豆研磨成咖啡粉，则最好是将每次冲煮咖啡所需的咖啡粉分别用小型的密封袋包装(注意需将密封袋内的空气尽量挤出去)，再装入较大的密封袋或密封罐中保存。咖啡粉的美味保存期，在室温下约为3天，在冷冻室中约为1周。

## 煮出好咖啡的第二步，适合的水

要冲煮一杯好咖啡，除了要考虑咖啡豆的种类、烘焙、研磨、组合等因素外，还要注意影响咖啡口味的重要因素——水。

水分为软水和硬水两种，太软的水使咖啡偏酸，太硬的水使咖啡偏苦。矿泉水是含有钠、锰、钙、镁离子的硬水，硬水会将咖啡因和单宁酸释出，而使咖啡的味道大打折扣。因为铁会和咖啡中的叶绿酸结合，影响咖啡的味道和色泽，所以含有大量铁的水也不适合冲煮咖啡。普通的自来水可以当成软水使用，但应避免使用早上的自来水、前一天取放的水和第二次煮沸的水，最好使用滤水器滤过的自来水。

最适合冲泡美味咖啡的水是含有二氧化碳和微量钙、镁等矿物质的水，在使用自来水冲煮咖啡时，应该先让水沸腾3~5分钟，将其中的漂白剂臭味去掉，但是不要超过这个时间，以免水中的二氧化碳散失而影响咖啡的风味，这也是不能使用二次煮沸的水来冲煮咖啡的原因。使用净水器和装有活性炭的过滤器，也能够避免水中有杂质和气味，但是不要使用RO反渗透的过滤器，因为过度软化的水是无法溶解咖啡因和单宁酸的。



## 欣赏咖啡的完美演出 香醇单品咖啡

虹吸式咖啡壶(Syphon)约在1950年出现,又称为塞风、真空壶、蒸馏式咖啡壶,由上下两个球形玻璃瓶组成,中间由套有滤布的过滤器隔开。造型优美,冲煮时散发出浓郁的咖啡香且充满戏剧性,在台湾有不少业者使用,尤其是许多老咖啡业者坚持用这种手工冲煮咖啡法,知名者如“南美咖啡”、“老树咖啡”。

虹吸式咖啡壶的原理是加热下瓶内的水,水沸腾后由玻璃虹吸管吸到上瓶内,沸水到达上层后煮咖啡,使用竹片搅拌,使咖啡粉与水融合。经过约1分钟的冲煮后,再熄火降温,使下瓶呈类似真空状态,将上瓶中的咖啡吸取下来,用滤布滤除咖啡粉渣,析出芳香的咖啡液。此方法适用于单品咖啡,个人冲煮技术将左右咖啡的味道。

咖啡壶

&lt;虹吸式咖啡壶&gt;

咖啡豆匙

竹片搅拌棒

上盖

上座提炼瓶

下座球形瓶

酒精灯

过滤器

### \*虹吸式咖啡壶操作方法

应准备的器具》》虹吸式(Syphon)

咖啡壶组、湿抹布、咖啡杯组

适用咖啡豆》》浅焙至深焙咖啡豆

咖啡粉用量及研磨度》》15克/杯(150毫升),细磨(约2号)至粗磨(约4号)

1



将少许热水倒入下瓶,温壶后倒出;同时,将适量热水加入咖啡杯中备用。

2



将一杯(约150毫升)热水倒入下瓶,并将外侧水滴擦干(避免玻璃破裂),用酒精灯加热或使用咖啡瓦斯炉台加热。

3



将过滤器装入上瓶底部,并将弹簧穿过虹吸管拉到前端勾住固定。





4

将咖啡豆放入磨豆机中，根据咖啡豆种类将其研磨成粗细合适的咖啡粉。



5

将咖啡粉装入上瓶中，并将上瓶斜插在下瓶上。



6

待下瓶中的水沸腾后，将上瓶稍微向下压，轻插入下瓶中。



7

待热水完全上升到上瓶中后，用竹片搅拌均匀（搅拌时沿顺时针方向由外向内，由上往下，把粉压入水中，不要搅拌太久，使咖啡粉散开即可）。在焖煮过程中如咖啡粉堆积成块，可再搅拌一次。



8

待将咖啡煮出香味后熄火，再次搅拌上瓶中的咖啡，用湿抹布轻敷下瓶使温度下降，使咖啡通过滤布流回下瓶。



9

待咖啡流回下瓶后，抓住下瓶扶手，同时斜推上瓶，使其脱离下瓶。



10

取下上瓶，将咖啡倒入已温杯的咖啡杯中。

### 关于煮咖啡

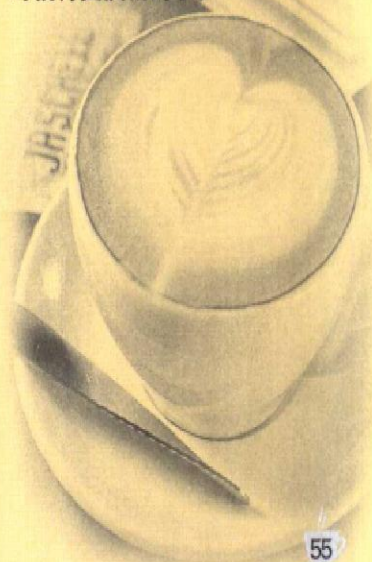
煮完后的搅拌是为了让咖啡快速流下来，同时咖啡渣较能呈现完美的山丘状，但其实咖啡渣形状和煮出来的咖啡好坏并没有绝对的关系，熟练之后就可以煮出完美的形状。

玻璃在高温下相当脆弱，应避免敲击及接触冷水，同时，下瓶中如无水或咖啡时切忌空烧，以免破裂。

## \* 滤布的清洁与保存

滤布只要使用一次就会变成洗不掉的棕褐色，积存了无法完全除去的蛋白质及油脂，若与空气接触，则会产生令人不悦的气味，严重影响咖啡的味道。

滤布第一次使用前，应先用热水漂洗去浆，每次使用完后需用大量清水（不要使用清洁剂）进行清洗，并泡在清水中保存，以免干燥，产生油垢味。若冲煮咖啡时常有大气泡产生，则可能是油脂阻塞滤布或者清洗时破坏纤维所致，这时就得更更换新的了。





Mandeling Coffee

黄金曼特宁咖啡

用虹吸式咖啡壶煮曼特宁咖啡，才能够将曼特宁的苦、醇、香表现得淋漓尽致。

{器具}

虹吸式咖啡壶组、湿抹布、咖啡杯组

{材料}

曼特宁咖啡豆15克

{用杯}

150毫升咖啡杯，附咖啡匙、糖包、鲜奶油球

{做法}

- ① 在杯中加入热水，温杯后倒出。
- ② 用虹吸式咖啡壶冲煮出热咖啡，倒入杯中至八九分满。
- ③ 附上糖包、鲜奶油球即完成。



## 单品咖啡冲煮建议表



品名	烘焙度	研磨粗细(刻度)	用豆量 (1人份约150毫升)	建议焖煮时间	咖啡豆基本特性
经典特调咖啡	中焙	细磨(2.5号)	15克	约1分钟	以曼特宁为基础, 搭配摩卡豆, 具有清香、甘甜、口味略偏酸的特殊风味
黄金曼特宁咖啡	深焙	中磨(3.5号)	15克	约1分钟	有适度的酸味和香气, 甘甜, 甘醇, 很适合用来调配混合咖啡
典藏曼巴咖啡	中焙	中磨(3号)	15克	约1分钟	曼特宁、巴西豆的中焙混合, 具有甘苦酸度适中, 且香醇的特殊风味
品味炭烧咖啡	深焙	中磨(3.5号)	15克	约50秒	炭火深度烘焙, 以混合豆为主, 具有独特浓厚的香味, 口味温和偏苦
巴西圣多士咖啡	浅焙	细磨(2号)	15克	约1分20秒	带有适度的甘香和苦味, 非常适合作混合基底
哥伦比亚咖啡	浅焙	细磨(2号)	15克	约1分20秒	具有适度的酸味和甘甜, 口感香醇
摩卡咖啡	浅焙	细磨(2号)	15克	约1分20秒	浓郁香醇, 兼具极佳的酸味和适度的甘甜
极品蓝山咖啡	浅焙	细磨(2号)	15克	约1分30秒	搭配得宜的酸味和甘甜, 加上强烈的香气及风味, 可以说是咖啡之王

注: 确定焖煮时间时要考虑咖啡豆的研磨程度, 研磨得越细, 时间越短; 烘焙得越浅, 时间越长。



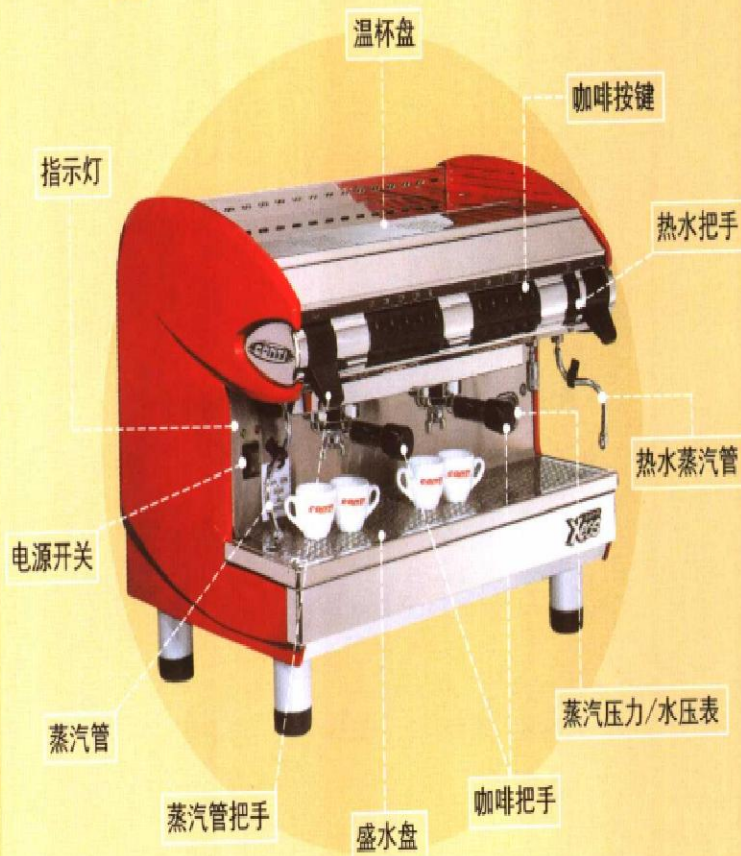
# 品味执著的咖啡文化 魔力意式咖啡

Espresso的意思是在压力之下，指的是高压快速的咖啡冲煮方法，这种方法可以把咖啡的精华萃取出来。由于萃取时间短，因此溶出的咖啡因较少。

要煮出一杯好喝的Espresso，要选择深度烘焙的原豆、单品或综合豆。以一杯30毫升的Double Espresso为例，大约需要14克咖啡豆，用60毫升的水，在适当的大气压力下和88~92摄氏度的温度下，用25秒的冲煮时间，才能冲出一杯香醇的咖啡。现在多使用半自动（需另外用磨豆机磨咖啡豆）和全自动咖啡机快速并准确地萃取Espresso，只要操作正确，任何人都能煮出完美的Espresso。

以Espresso为基础创造出来的意大利式咖啡有Cappuccino、Latte、Mochaccino、Macchiato、Con Panna、Americano等，它们都是以Espresso为基础加上不等量的牛奶和奶泡做成的。

咖啡壶 <半自动意式咖啡机>



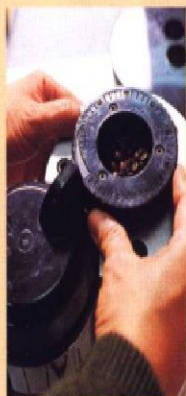
## \* 半自动意式咖啡机的操作方法

- 1 打开电源开关，待红灯熄灭后开始加热。暖机时间为30~50分钟，观察蒸汽压力表，指针指到60~80千帕时，咖啡机暖机结束。
- 2 咖啡按键有四种：espresso 1杯、espresso 2杯、coffee 1杯、coffee 2杯。



## 3 萃取咖啡:

1



将咖啡杯放在咖啡出口处，将磨豆机刻度调至细磨。

2



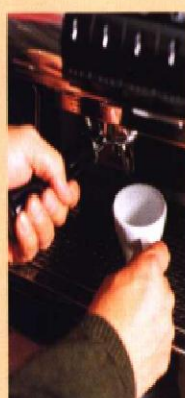
用磨豆机将咖啡磨成粉后，装入咖啡把手中(约7克的咖啡粉制成30~45毫升的咖啡)。

3



用填压器将咖啡粉压实，使咖啡粉分布均匀平整，这样才能萃取均匀。

4



填压后咖啡冲泡头处与机器正面成90度。

5



按下使用槽的咖啡键，咖啡开始流出，当数量到达要求时(萃取22~24秒即可)，再按下原咖啡键即可停止。

4 一杯理想的Espresso(30毫升)应该在18~24秒内完成，若不是，则请调整咖啡粉粗细、咖啡粉数量和填压压力。

## \* 咖啡机的清洗与保养

●冲泡头：每日打烊后需清洗，先将咖啡把手的滤杯换成无网滤杯，将咖啡专用药片放入无网滤杯内，放入冲泡头内，按下清洗键开始清洗，停留5秒浸泡后，再度按下清洗键3秒，重复此操作约3~5次(水呈白色泡沫状)，取下把手，再用清水冲洗数次后完成。

●把手滤器：每日打烊后拆下把手滤器，放入装有温水和咖啡药片的容器内浸泡整晚，隔日再用清水清洗即可。

●蒸汽头：每日使用完后用干净湿布擦拭，每月再用回纹针头清理蒸汽头。

●机体：用湿布擦拭(温水)，勿用含腐蚀性清洁剂。

●磨豆机：每周清洗咖啡豆容器，拆卸磨豆刀片组清洁刀片，用磨豆机磨600千克咖啡豆(深焙豆、较油性豆约400千克)后，需更换刀片。



## \* 打出细致绵密的奶泡

### A 使用意式咖啡机



1

使用专用钢杯，上窄下宽易形成漩涡，倒入鲜奶至三分满。



2

先放蒸汽排水，再让蒸汽管喷嘴与牛奶表面成45度，将蒸汽管插入鲜奶中约1厘米。打开蒸汽阀开始加热，使鲜奶产生漩涡（需无声），让蒸汽与鲜奶充分混合产生奶泡。



3

当钢杯内的奶泡达九分满时，关闭蒸汽阀，用汤匙刮除表面较粗的泡沫即可。

### B 使用发泡壶



1

将鲜奶倒入发泡壶内（约四分之满），若想制作热鲜奶泡沫，则需将鲜奶和发泡壶用隔水加热的方式加热至60摄氏度。



2

盖上鲜奶发泡壶上盖，反复抽压发泡壶中央的把手，直到上盖边缘可见鲜奶泡沫为止。



3

打开上盖，静置约30秒或轻敲发泡壶数下，使表面气泡消失，用汤匙去掉表面较粗泡沫即可。

## \* 制作花式咖啡必备的发泡鲜奶油

器具材料》鲜奶油喷枪、氮气、液态鲜奶油



1

将鲜奶油喷枪洗净晾干后，往壶中倒入液态鲜奶油约250毫升。



2

将瓶盖、挤花嘴装上拴紧，再装入氮气空气弹并锁紧。



3

将奶油喷枪倒置，底部向上，上下摇晃数下，利用高压气体瞬间打发鲜奶油。



4

按下把手即可从挤花嘴处挤出发泡鲜奶油（操作时挤花嘴应与咖啡垂直）。



发泡鲜奶油是花式咖啡中最常用的材料之一。传统的制作方式是用手动或电动打蛋器打发鲜奶油，再装进挤花袋中使用，也可使用鲜奶油喷枪进行制作。每个氮气空气弹只能使用一次。

现在也有出售现成发泡鲜奶油的，有原味和巧克力口味，附有挤花嘴，剪开袋口即可使用。

**使用方式》》**早上营业前将冷冻库的现成鲜奶油放入冷藏库，打烊时，再将没有使用完的现成鲜奶油放回冷冻库。新的鲜奶油袋只需剪开袋口尖嘴标志，将花嘴挤出1/2即可(记住：挤鲜奶油时千万不能太用力，轻轻挤压袋子即可)。



&lt;鲜奶油喷枪&gt;

&lt;市售鲜奶油&gt;

## \*摇动出提高身价的奶泡拉花

所谓拉花就是利用咖啡与奶泡的颜色对比，在宽口杯面运用手的摇动技巧拉出美丽的图案。要拉出一个图形完美的奶泡，其理想温度为65~70摄氏度。温度太高，奶泡因过稀而不易形成图案，反之，则影响咖啡口感。从奶泡倒入杯面开始到图案形成，只有短短数秒，所以必须不断练习，才能拉出完美的图案。



心形



一串心



枫叶



漩涡



放射状



Espresso

# 意大利浓缩咖啡

{材料}

意大利咖啡豆8克

{用杯}

60毫升咖啡杯，附咖啡匙

{做法}

- ① 在杯中加入热水，温杯后倒出。
- ② 操作意式咖啡机，装至约2/3杯即可。





# 卡布奇诺咖啡

Cappuccino

## 【材料】

意大利浓缩咖啡45毫升

热鲜奶1/3咖啡杯

热鲜奶泡沫1/3咖啡杯

肉桂粉或可可粉少许(装饰)

## 【用杯】

180毫升Cappuccino咖啡杯，附咖啡

匙、糖包

## 【做法】

- ① 在杯中加入热水，温杯后倒出。
- ② 操作意式咖啡机，冲煮意大利浓缩咖啡。
- ③ 将意大利浓缩咖啡倒入杯中(约1/3杯)。
- ④ 倒入蒸汽发泡热鲜奶至离杯口1/3处，再刮入奶泡至满杯。
- ⑤ 撒上肉桂粉或可可粉即完成。





〈Cafe Latte〉

〈Caramel Cafe Latte〉



## 拿铁咖啡 *Cafe Latte*

### {材料}

意大利浓缩咖啡45毫升

热鲜奶90毫升

热鲜奶泡沫适量

### {用杯}

180毫升Latte咖啡杯,

附咖啡匙、糖包

### {做法}

- ① 在杯中加入热水, 温杯后倒出。
- ② 操作意式咖啡机, 冲煮意大利浓缩咖啡。
- ③ 往杯中倒意大利浓缩咖啡, 以此为底。
- ④ 加入蒸汽发泡热鲜奶至离杯口1/5处, 再刮入奶泡至满杯即完成。

## 焦糖拿铁咖啡

### *Caramel Cafe Latte*

### {材料}

意大利浓缩咖啡45毫升

焦糖酱15毫升

热鲜奶适量

热鲜奶泡沫适量

### {用杯}

180毫升Latte咖啡杯, 附

咖啡匙、糖包

### {做法}

- ① 在杯中加入热水, 温杯后倒出。
- ② 操作意式咖啡机, 冲煮意大利浓缩咖啡。
- ③ 向杯中加入焦糖酱, 倒入蒸汽发泡热鲜奶至离杯口2/3处。
- ④ 加入意大利浓缩咖啡, 再刮入奶泡至满杯即完成。

### 关于煮咖啡

\*按热鲜奶、浓缩咖啡、奶泡的顺序往杯中倒, 是为了制造分层效果, 一般来说, 以浓缩咖啡为底, 再倒入热鲜奶、奶泡制作比较容易, 可利用汤匙辅助倒入。

\*拿铁咖啡可加入各种加味果露, 以变化口味, 如焦糖、榛果、法式香草等。添加的方式是先往杯中加入15毫升加味果露, 再依照上述步骤加入原料即可。



<加味果露>



## Caramel Macchiato

# 焦糖玛奇雅朵

### 【材料】

意大利浓缩咖啡60毫升

焦糖酱15毫升

热鲜奶90毫升

热鲜奶泡沫适量

### 【用杯】

180毫升咖啡杯，附咖啡匙、糖包

### 【做法】

- ① 在杯中加入热水，温杯后倒出。
- ② 操作意式咖啡机，冲煮意大利浓缩咖啡。
- ③ 往杯中倒意大利浓缩咖啡，以此为底，加入焦糖酱，搅拌均匀。
- ④ 加入蒸汽发泡热鲜奶，再刮入奶泡至满杯。
- ⑤ 可在奶泡表面挤少许焦糖酱，用牙签辅助画出图形。



### 关于煮咖啡

\*图片里的焦糖玛奇雅朵属于花式，而提供的材料做法则属经典调配，建议在熟悉咖啡之后自行变换口味。



# 摩卡奇诺

Mochaccino

## 材料

意大利浓缩咖啡120毫升

巧克力酱10毫升

热鲜奶适量

热鲜奶泡沫适量

## 用杯

180毫升咖啡杯，附咖啡匙、糖包

## 做法

- ① 在杯加入热水，温杯后倒出。
- ② 操作意式咖啡机，冲煮意大利浓缩咖啡。
- ③ 往杯中倒意大利浓缩咖啡，以此为底，加入巧克力酱，搅拌均匀。
- ④ 加入蒸汽发泡热鲜奶，再刮入奶泡至满杯。
- ⑤ 可在奶泡表面挤少许巧克力酱，利用牙签辅助画出图形。



## 关于煮咖啡

\*摩卡奇诺Mochaccino是摩卡咖啡Mocha与卡布奇诺咖啡Cappuccino的混合，通常咖啡与巧克力的组合便称为摩卡。

\*也可以将热鲜奶与奶泡换成发泡鲜奶油，然后再撒上巧克力屑，搭配肉桂棒。

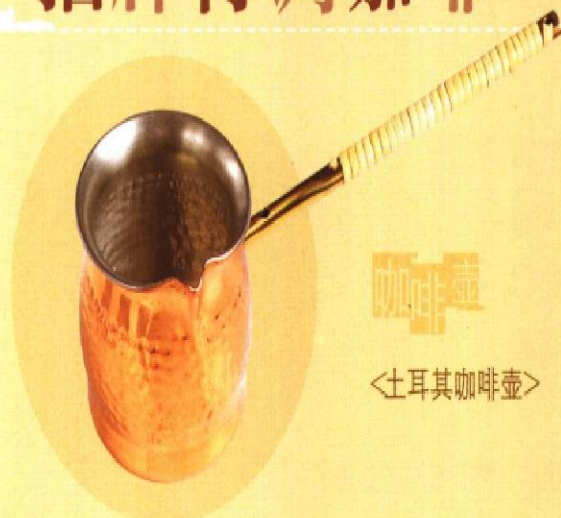


# 饮用萃取的咖啡精华 招牌特调咖啡

## Turkish Coffee 土耳其咖啡

自从阿拉伯人发现咖啡具有提神功效后，就开始将咖啡豆制成饮料，取代酒类。刚开始的时候是将咖啡豆磨成粉，加糖放入水中一起煮，煮到冒泡泡之后便倒出来饮用。这种传统式的煮法，目前在土耳其、希腊等地还很流行。

土耳其咖啡壶称为“伊芙利克(Ibrik)”，长柄，多由纯铜或黄铜制成，少数内部还镀锡。土耳其咖啡一次煮一杯，将咖啡粉倒入土耳其咖啡壶，依口味加入糖调味，然后加入1杯水，直接将壶放到小火上煮，煮到水沸腾且表面出现泡泡，就赶快将壶从火源上拿开，等到泡沫消失后再放回去煮，重复3次就可以倒入杯中饮用。



〈土耳其咖啡壶〉

### \*土耳其咖啡冲煮方法

应准备的器具》土耳其咖啡壶

适用咖啡豆》中(深)焙咖啡豆

咖啡粉用量及研磨度》10克/杯(120毫升)，  
中细磨(约3号)

其他材料》结晶冰糖10克



1 将咖啡豆研磨成粉末后装入土耳其壶，将结晶冰糖也装入壶中。



2 将120毫升热水倒入壶中。



3



将土耳其壶放到火源上加热。

4



当咖啡壶中的水沸腾，表面出现泡沫时，立刻将咖啡壶从火源上移开，静置数秒，待壶中泡沫消去，再将咖啡壶置于火源上加热。如此反复操作，让壶中的水沸腾3次。

5



熄火后，静置数秒，即可将咖啡倒入已温杯的咖啡杯中饮用。

### 关于煮咖啡

在冲煮土耳其咖啡的过程中不需要搅拌，自然混合即可。

土耳其咖啡煮好之后不需要过滤即可饮用，在将咖啡从壶中倒入杯中时，尽量不要倒出过多的咖啡渣。残留在咖啡中的少量咖啡渣可以让土耳其咖啡喝起来更有独特的风味和口感。





## Belgian Coffee

## 比利时咖啡

比利时咖啡壶也叫维也纳咖啡壶，是19世纪末期比利时人威迪(Weidy)发明的。这种壶以真空虹吸的方式冲煮咖啡，利用杠杆原理，在冷热交替时产生的压力转换带动咖啡壶的机械部分动作。

比利时咖啡壶由一个放咖啡粉的透明玻璃壶和一个煮开水镀镍或镀银的密闭式金属壶组成，两者中有一个连接真空虹吸管。用酒精灯烧金属壶，水沸腾后产生蒸汽压力，热水经由真空虹吸管流入玻璃壶中煮咖啡，等火熄灭温度下降时，咖啡液会被吸回金属壶内。因真空虹吸管底部有过滤装置，因此冲煮后的咖啡渣会留在玻璃壶内。打开小水龙头，咖啡液即会流出。

其实比利时咖啡的卖点不在于咖啡的美味，而在于咖啡壶本身的“秀”，同时它的冲煮原理与虹吸式相同，因此在咖啡豆口味的选择和研磨方面，可参考虹吸式。

咖啡壶

&lt;比利时咖啡壶&gt;

真空虹吸管

玻璃壶

铜壶

酒精灯

## \* 比利时咖啡壶操作方法

应准备的器具》》 比利时咖啡壶

适用咖啡豆》》 中焙咖啡豆

咖啡粉用量及研磨度》》 30克/3杯  
(450毫升)，中细磨(约3号)



1 将比利时咖啡壶铜壶部分的水龙头拧紧，将少量热水加入铜壶中，温壶后倒出。将3杯热水倒入铜壶中。



2 将上盖拧紧，并将真空虹吸管紧紧插入。





3

将30克咖啡粉装入玻璃壶中。



4

打开酒精灯的盖子，将铜壶部分卡住，点燃酒精灯。



5

铜壶中的水沸腾后，热水即会经真空虹吸管流入玻璃壶中煮咖啡。



6

在热水完全流至玻璃壶中后，熄灭酒精灯，咖啡液开始自玻璃壶回流至铜壶中。



7

当咖啡液完全回流后，松开铜壶的上盖，即可由下方水龙头将咖啡倒入已温杯的咖啡杯中。



### 关于煮咖啡

\*比利时咖啡一次最少冲煮3杯。



## 维也纳咖啡 *Vienna Coffee*

### 【材料】

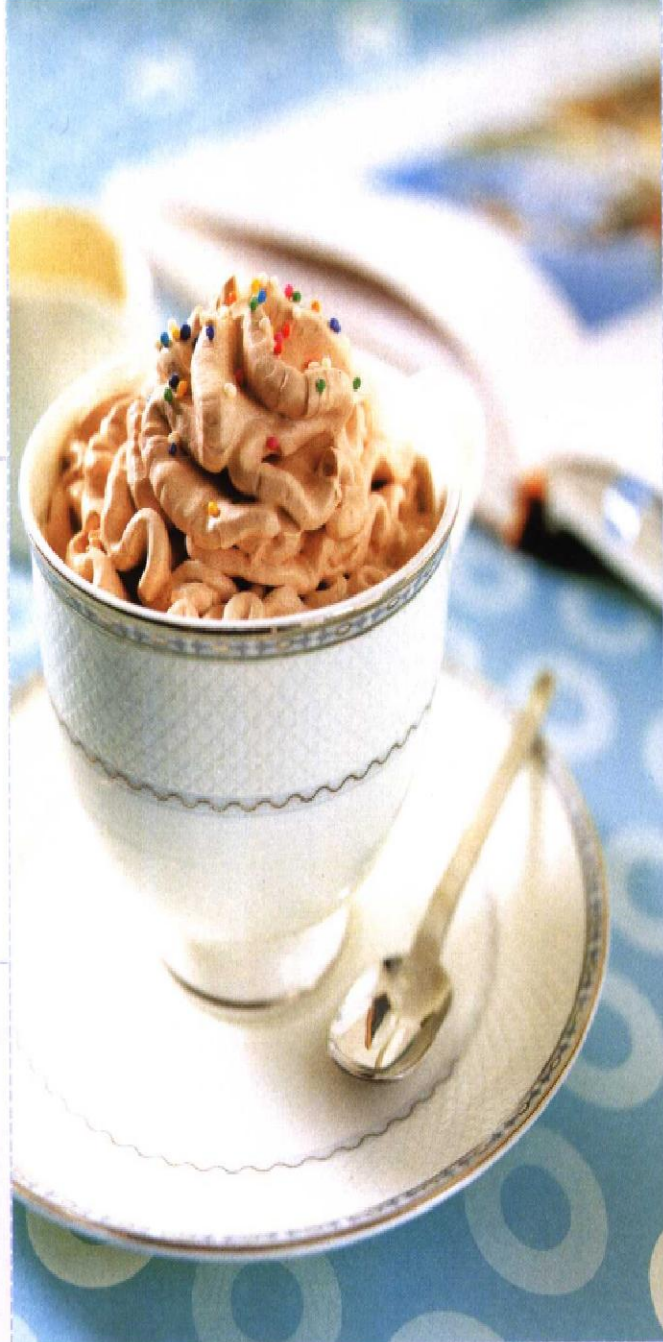
热咖啡130毫升  
方糖1块  
发泡鲜奶油适量  
彩色巧克力米少许(装饰)

### 【用杯】

150毫升咖啡杯，附咖啡匙

### 【做法】

- ① 在杯中加入热水，温杯后倒出。
- ② 将方糖放入杯中，倒入热咖啡至九分满，搅拌均匀。
- ③ 将发泡鲜奶油挤在热咖啡表面上，撒上彩色巧克力米即完成。



### 关于煮咖啡

维也纳咖啡又叫“单头马车”，在饮用时原则上不搅拌，先品尝咖啡表面冰凉的发泡鲜奶油，接着再品味香醇的热咖啡，享受两者之间的对比。

维也纳咖啡有多种变化，例如，在发泡鲜奶油表面淋上少许巧克力酱，或者撒上柳橙皮、柠檬皮、肉桂粉等，形成各种咖啡。



## 贝里诗咖啡 *Baileys Coffee*

### 【材料】

热咖啡130毫升  
贝里诗奶油酒15毫升  
发泡鲜奶油适量  
焦糖酱少许(装饰)  
彩色巧克力米少许(装饰)

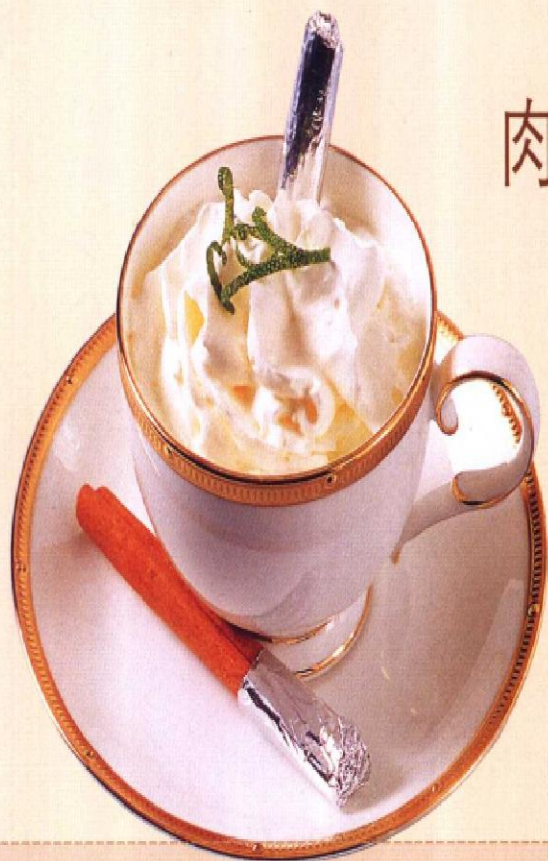
### 【用杯】

150毫升咖啡杯，附咖啡匙

### 【做法】

- ① 向杯中加热水，温杯后倒出。
- ② 将热咖啡倒入杯中至九分满，加入贝里诗奶油酒。
- ③ 将发泡鲜奶油挤在热咖啡表面上，淋上焦糖酱，撒上彩色巧克力米即完成。



肉桂香咖啡 *Spice Coffee*

## {材料}

热咖啡130毫升  
方糖1块  
发泡鲜奶油适量  
肉桂棒1支  
柠檬皮少许

## {用杯}

150毫升咖啡杯，附咖啡匙

## {做法}

- ① 在杯中加入热水，温杯后倒出。
- ② 将方糖放入杯中，将热咖啡倒入杯中至九分满，搅拌均匀。
- ③ 将发泡鲜奶油挤在热咖啡表面上，撒上柠檬皮增加香气，附上1支肉桂棒即完成。

绿抹茶咖啡 *Green Tea Coffee*

## {材料}

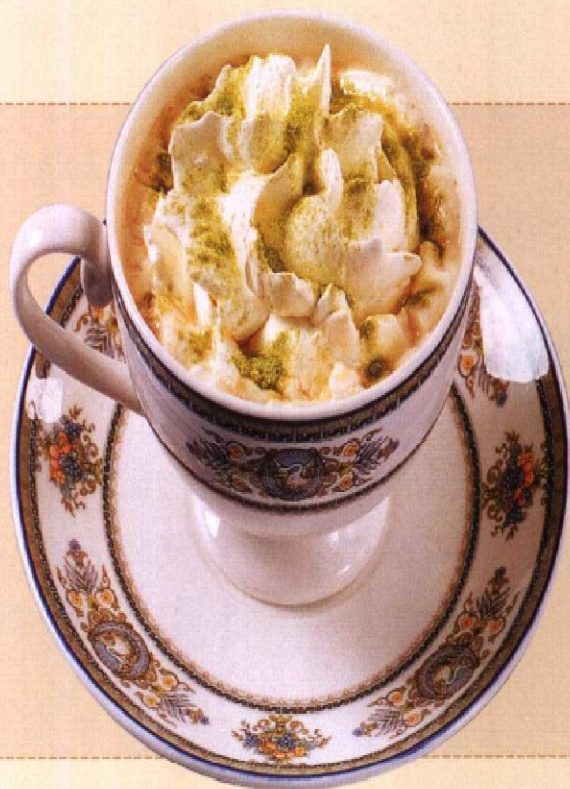
热咖啡130毫升  
发泡鲜奶油适量  
抹茶粉少许

## {用杯}

150毫升咖啡杯，附咖啡匙

## {做法}

- ① 在杯中加入热水，温杯后倒出。
- ② 将热咖啡倒入杯中至九分满。
- ③ 将发泡鲜奶油挤在热咖啡表面，撒上抹茶粉即完成。



## 花式咖啡调制表 \*用杯/180毫升，咖啡使用/Syphon热咖啡

咖啡名称	配料/用量	用量	咖啡用量	装饰材料
卡噜哇咖啡(Cafe Kahlua)	Kahlua咖啡酒	15毫升	130毫升	发泡鲜奶油、巧克力酱、彩色巧克力米
安摩拉多咖啡(Cafe Amaretto)	Amaretto杏仁酒	15毫升	130毫升	发泡鲜奶油
贵夫人咖啡(Cafe Menthe)	Menthe薄荷酒	15毫升	130毫升	发泡鲜奶油、薄荷酒
亚历山大咖啡(Cafe Alex)	Brandy白兰地	15毫升	130毫升	发泡鲜奶油、豆蔻粉
加味咖啡	榛果、焦糖、香草、爱尔兰奶油等果露	20毫升	130毫升	发泡鲜奶油、彩色巧克力米(可淋上焦糖酱)
伯爵咖啡(花茶咖啡)	伯爵茶汤(花茶汤)	60毫升	100毫升	无



## 赏析咖啡的丰富变化 沁凉冰咖啡

Netherlands Ice Coffee

## 荷兰水滴式冰酿咖啡

水滴式咖啡源自欧洲，由自然渗透水压调节水滴速度，使用冷水慢慢滴滤，5摄氏度低温淬炼，10小时长时间滴漏，让咖啡原味自然再现。

水滴式咖啡的优点是不酸涩，不伤胃。利用此法制作咖啡时，选用的咖啡豆多为如曼特宁的深焙咖啡豆。由于浅焙香而酸，深焙苦但浓，因此水滴式咖啡不酸。选用深焙咖啡豆的另一个原因是，冰咖啡制成后会加入冰块稀释，因此必须选择深焙咖啡豆来滴滤，以免不够浓郁。

水滴式咖啡之所以不涩，是因为使用“冷水”，冲煮其他咖啡时多使用热水，温度太高的热水会使咖啡中的某些化学成分分解出来，释出涩味。水滴式冰咖啡完全以冷水滴滤，咖啡粉百分之百浸透湿润，萃取出的咖啡口感滑顺而不酸涩。

影响水滴式咖啡品质的关键因素是滴滤速度。采用10秒7滴慢速滴滤，水与咖啡粉能长时间融合，咖啡口感较好。若滴滤速度太快，则味道太淡，同时会积水外溢；若滴滤速度太慢，则会使咖啡发酵，产生酸味和酒味。

咖啡壶

&lt;水滴式咖啡壶&gt;

球形水槽

水滴调节阀

咖啡粉槽

过滤器

咖啡壶

## \*水滴式咖啡壶操作方法

应准备的器具》水滴式咖啡壶

适用咖啡豆》深焙咖啡豆或荷兰式冰咖啡豆

咖啡粉用量及研磨度》双槽式水滴咖啡每槽  
约200克，中细磨(约3号)

咖啡粉	水量	滴滤速度	水滴滴下完成时	完成咖啡量
研磨粉 200克×2	上球六分满	10秒7滴，每2 小时调整1次	间约10小时	3000毫升





1

将过滤器放入圆桶式咖啡粉槽底部，可利用竹片调整位置。



2

往球形水槽中装冷开水3300毫升，再装到架上。



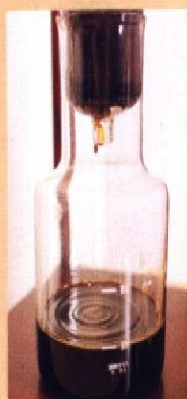
3

装入咖啡粉，每槽约200克，并用少量水润湿咖啡粉表面和边缘。



4

调节调节阀，将滴滤速度定在每10秒7滴左右。



5

滴滤数小时后即完成。饮用前将咖啡直接倒入杯中，加入冰块、果糖、鲜奶调味，或根据需要搭配其他原料。

### 关于煮咖啡

为了避免发酵并保持风味，滴滤后的冰咖啡必须放入冰箱冷藏，在室内放置不要超过8小时，也可加热后饮用，但需要注意的是加热时不能让咖啡沸腾。





## Ice Espresso 特制浓缩冰咖啡

营业用的冲泡式冰咖啡与滤纸式(Drip/Filter Coffee)的冲泡方法相同,使用滤袋是为了一次冲泡大量咖啡,这是制作冰咖啡最适合的方式。

制作冲泡式冰咖啡最重要的技巧是水流粗细和水量的控制,让水流由中心点以螺旋方式稳定地向外绕,让咖啡粉与热水充分混合,由滤袋过滤掉咖啡中的杂质,溶析出咖啡的四味一香。选购一个品质好的细口壶是很重要的,建议选用约3000多元的高级铜壶。



## \* 冲泡式冰咖啡制作方法

**应准备的器具》》**三角冲架、绒毛过滤

布、钢盆、打蛋器、细口壶、过滤网

**适用咖啡豆》》**冰咖啡专用豆

**咖啡粉用量及研磨度》》**227克,中磨  
(约3.5号)

**其他材料》》**细沙糖250克、热水3000  
毫升



1

将钢盆擦拭干净,再将细沙糖倒入钢盆中。



2

将过滤绒毛布放在三角冲架上并用夹子固定,再将已研磨好的咖啡粉倒在滤布上,轻拍咖啡粉,使其厚实,将三角冲架放到钢盆中。





3

将热水倒入细口壶中进行第一次冲泡(水量约1 000毫升),由中心以螺旋方式向外均匀冲泡,待咖啡粉滴漏沉淀后,再倒入热水,进行第二次冲泡(水量约1 000毫升)。



4

待咖啡粉滴漏沉淀后,再倒入热水,进行第三次冲泡(水量约1 000毫升)。应让咖啡液完全滴漏到钢盆内。



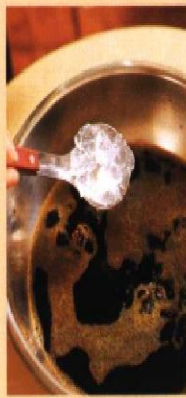
5

用打蛋器充分搅拌冲泡好的咖啡液,使糖完全溶解并产生泡沫。



6

使用过滤网将咖啡表面的泡沫清除掉。



7

将适量冰块加到咖啡中,使其冷却。



8

再用打蛋器进行二次搅拌,并将咖啡表面的泡沫清除掉。将冷却后的咖啡倒入容器内,放到冰箱中冷藏备用。使用时根据需要搭配其他原料调制。

### 关于煮咖啡

◆ 注入热水时,应保证水量一致并不能中断,要均匀冲泡咖啡粉,咖啡表面会产生细致均匀的泡沫,并蓬松胀起。

◆ 若希望保持咖啡的浓度,则可将咖啡连盆放入另一装有冰块的较大钢盆中,搅动咖啡,以加速冷却。隔着容器冷却,不将冰块放到咖啡中。

## \* 滤布的清洁与保存

与虹吸式咖啡壶的滤布相似,绒毛过滤布在第一次使用前,要用热水煮约5分钟,漂洗去浆后才能使用;每次使用后需用大量清水清洗。不要使用清洁剂清洗,以避免清洁剂的味道残留在滤袋上,影响咖啡风味。清洗后置于通风处晾干,或者拧干后置于冰箱内保持干燥。





## Rose Ice Latte

# 玫瑰冰拿铁

### {材料}

意大利浓缩咖啡45毫升

玫瑰果露20毫升

鲜奶90毫升

冰鲜奶泡沫适量

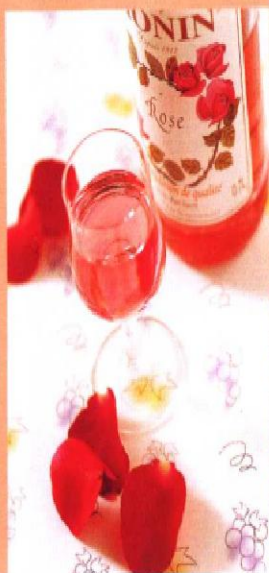
冰块适量

### {用杯}

350毫升苏打杯，附吸管、杯垫

### {做法}

- ① 在玻璃杯中加入适量冰块，再倒入玫瑰果露，使其沉入杯底。
- ② 加入鲜奶，再加入冰鲜奶泡沫至八分满。
- ③ 最后将意大利浓缩咖啡缓缓倒入杯中，达到分层效果后即完成。



### 关于煮咖啡

\*可使用其他口味的加味果露取代玫瑰果露，如榛果、焦糖、爱尔兰奶油，甚至香蕉、哈密瓜、草莓等，从而制作出不同口味的冰拿铁。这样做不但可以改变口味，而且还能产生不同的颜色组合，让品尝咖啡成为味觉和视觉的双重享受。



# 冰摩卡奇诺

## Ice Mochaccino

### {材料}

无糖冰咖啡250毫升

榛果果露15毫升

巧克力酱10毫升

果糖少许

冰块适量

发泡鲜奶油适量(装饰)

七彩巧克力米少许(装饰)

### {用杯}

350毫升苏打杯，附吸管、杯垫

### {做法}

- ① 将巧克力酱挤在玻璃杯缘作装饰。
- ② 将所有原料(除发泡鲜奶油外)放到调酒器中，摇晃均匀后倒入杯中。
- ③ 挤上发泡鲜奶油，撒上七彩巧克力米即完成。



### 关于煮咖啡

无糖冰咖啡也可以用双份意大利浓缩咖啡替代。



# 飘浮冰咖啡

## Floato Ice Coffee

### 〔材料〕

含糖冰咖啡250毫升

香草冰淇淋1个(中型)

鲜奶油15毫升

冰块适量

焦糖酱少许(装饰)

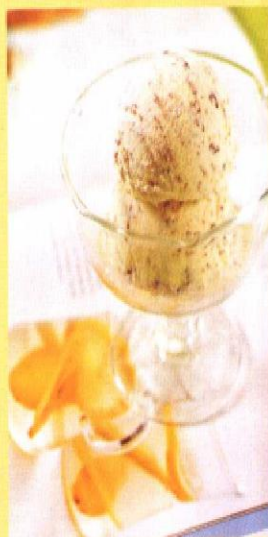
### 〔用杯〕

350毫升苏打杯, 附吸管、杯垫、

长调匙

### 〔做法〕

- ① 在玻璃杯中加入冰块至六分满。
- ② 将有甜度的冰咖啡倒入杯中。
- ③ 在冰咖啡表面放置1个香草冰淇淋。
- ④ 淋上鲜奶油、焦糖酱即完成。





Black & White Ice Coffee

## 黑白冰咖啡

### {材料}

无糖冰咖啡150毫升

鲜奶100毫升

果糖30毫升

冰块适量

### {用杯}

350毫升苏打杯，附吸管、杯垫

### {做法}

- ① 将果糖放到玻璃杯中，再加入鲜奶至五分之一满，搅拌均匀。
- ② 加入冰块至九分满。
- ③ 将无糖冰咖啡缓缓倒入杯中，产生分层效果后即完成。



### 关于煮咖啡

- \* 无糖冰咖啡也可以用双份意大利浓缩咖啡替代。
- \* 倒入咖啡时，尽量将咖啡倒在冰块上，或是利用汤匙的背面使咖啡沿着杯缘流入杯中，可避免因过分搅动而影响分层效果。





## 畅饮无咖啡因的健康 健康花果茶

花果茶(Herb Tea)是利用植物的根、茎、花、叶等制成的,不含咖啡因、单宁酸,也无茶碱,是有疗效的保健品。果粒茶是用花草茶加上干燥浓缩果粒制成,含有维生素、矿物质和果酸,同样不含咖啡因和单宁酸,以蔷薇果、芙蓉花、橘皮和苹果为组成元素,再搭配其他口味的花草果粒。

天然的花果茶和果粒茶可以净化身体,舒缓情绪,养颜美容,在追求健康原味的风潮中,已成为现代人的新宠。

### 玫瑰花茶 *French Rose* 和薰衣草茶 *Lavender*

#### 〔材料〕

玫瑰花茶10克  
薰衣草茶5克  
蜂蜜30毫升  
柠檬角2个

#### 〔器具〕

玻璃花茶壶、保温烛台  
底座、花茶杯、咖啡匙、  
蜂蜜盅

#### 〔做法〕

- ① 将热水装入玻璃花茶壶中温壶,约30秒后倒掉。
- ② 将茶叶分别放入两个壶中的滤杯内,将热水倒入壶中至九分满。
- ③ 附上蜂蜜、柠檬角(搭配薰衣草茶),浸泡3~5分钟即可饮用。可回冲两次。

#### 关于煮咖啡

\*使用有滤杯的茶壶冲泡,可避免花草直接浸泡在水中太久,减少涩味。

\*若在薰衣草茶中滴入柠檬汁,则会变成美丽的紫色。







## 洋甘菊冰茶 Camomile

### {材料}

洋甘菊茶3~5克

蜂蜜20毫升

冰块适量

### {器具}

果汁杯、吸管、杯垫、

调酒器、量杯、可爱壶

### {做法}

① 将洋甘菊茶放到可爱壶中，倒入热水约200毫升，静置2~3分钟，变为茶色。

② 取调酒器，倒入蜂蜜、洋甘菊茶汤，再向调酒器中加入冰块至九分满。

③ 摇晃均匀后倒入果汁杯中，装饰后即完成。

### 关于煮咖啡

\* 制作薰衣草、紫罗兰冰茶时，需另加入20毫升柠檬汁，摇荡后便会变成美丽的紫色。

## ■ 花草茶冲泡口味建议表

品 名	1壶量600毫升/茶叶用量	特 性	附加材料
玫瑰花Rose	10克	养颜美容，促进新陈代谢，预防便秘，搭配普洱茶有塑身之效	蜂蜜
薰衣草Lavender	5克	又名宁静的香水植物，可净化心绪，解除焦虑，对疼痛有舒缓作用	蜂蜜、柠檬角
洋甘菊Camomile	5克	有镇静作用，可帮助睡眠，消除眼睛疲劳，改善皮肤过敏症状	蜂蜜
安神菩提Linden	5克	对治疗神经衰弱、慢性失眠及感冒有好处，并可清除脂肪，降低血压，防止动脉硬化	蜂蜜
柠檬马鞭草Verbena	5克	调节肝和肾的功能，活化神经系统，助消化，解胀气	蜂蜜
紫罗兰Blue Mallow	5克	对呼吸系统有保健作用	蜂蜜、柠檬角
薄荷Peppermint	5克	消除胃胀气，消除口臭，提神醒脑	蜂蜜

注：各种花草茶的冲泡方式都相同，冷饮的茶叶用量与热饮基本相同。





Strawberry Raspberry

## 红莓蜜果茶



〈森林果子〉



〈杰克桑果〉

### 〔材料〕

红莓蜜果茶8克  
蜂蜜30毫升

### 〔器具〕

玻璃花茶壶、保温烛台底座、花茶杯、咖啡匙、蜂蜜盅

### 〔做法〕

- ① 将热水倒入玻璃花茶壶中温壶，约30秒后倒掉。
- ② 将茶叶放到壶中的滤杯内，倒入热水至九分满。
- ③ 加上蜂蜜，浸泡3~5分钟后即可饮用。可回冲两次。





Peach Apricot

## 杏花蜜桃冰茶

### {材料}

杏花蜜桃茶1大匙

蜂蜜20毫升

冰块适量

### {器具}

果汁杯、吸管、杯垫、

调酒器、量杯、可爱

壶

### {做法}

①将果粒茶放到可爱壶中，倒入热水约200毫升，静置2~3分钟，出现茶色。

②将蜂蜜、果粒茶汤倒入调酒器中，再加入冰块至九分满。

③摇晃均匀后倒入果汁杯中，装饰后即完成。

## ■ 果粒茶冲泡口味建议表

品 名	1壶量600毫升/茶叶用量	成 份	特 性	附加材料
红莓蜜果 Strawberry Raspberry	8克	草莓、苹果、覆盆子、蔷薇果、芙蓉花、橘皮	含丰富维生素E，保护眼睛	蜂蜜
杏花蜜桃 Peach Apricot	8克	水蜜桃、杏桃、金盏花、蔷薇果、芙蓉花、橘皮	含丰富维生素C，预防感冒	蜂蜜
森林果子 Wood Berry	8克	木莓、接枝果、蔷薇果、芙蓉花、苹果	补血，利尿，治水肿	蜂蜜
杰克桑果 Jack Fruit	8克	葡萄干、木瓜果粒、香瓜肉、芙蓉花、苹果	促进新陈代谢，补血，利尿	蜂蜜
玫瑰梦幻 Rose Dream	8克	玫瑰花、金盏花、车菊花、芙蓉花、苹果	美化肌肤，缓和胃神经	蜂蜜

注：各种果粒茶的冲泡方式都相同，冰饮的茶叶分量与热饮基本相同。1大匙约等于15克。



## 点用咖啡之外的惊喜 风味茶品

### 特调热奶茶

#### Special Hot Milk Tea

##### 【材料】

红茶茶包2个  
精奶粉3大匙  
炼乳适量  
乳玛琳适量  
榛果果露适量  
柳丁皮少许

##### 【器具】

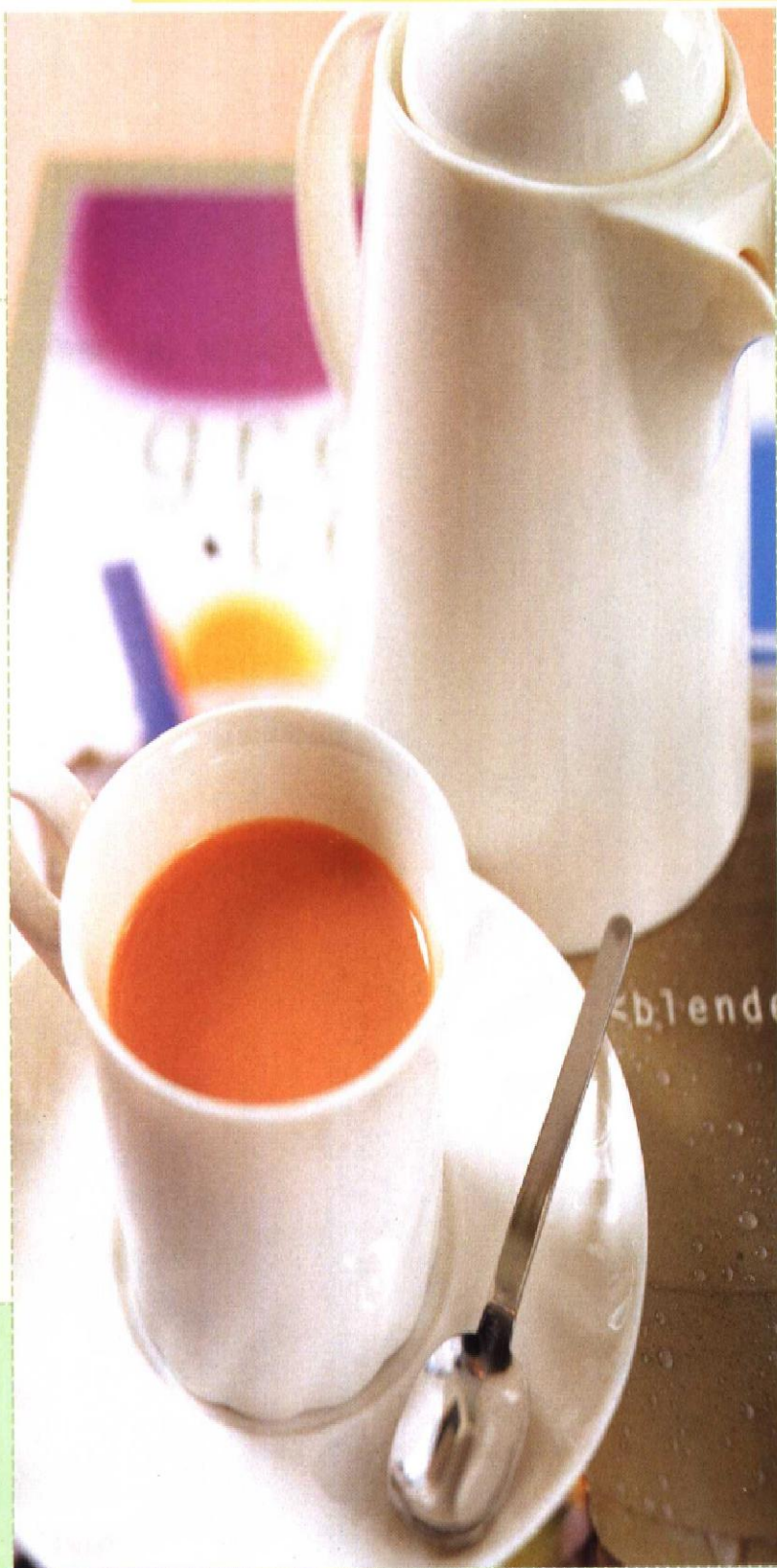
瓷壶、瓷壶烛台下座、刮皮刀、奶茶杯、咖啡匙

##### 【做法】

- ① 将适量热水倒入瓷壶、奶茶杯，温壶、温杯后将水倒出。
- ② 将精奶粉、炼乳、乳玛琳、榛果果露、柳丁皮放入瓷壶中，不需要过滤网。
- ③ 将茶包放入瓷壶中，将茶包绳缠在瓷壶把手上，茶包不能掉落到瓷壶内。
- ④ 往瓷壶中倒热水约八分满即完成。

##### 关于煮咖啡

● 炼乳、乳玛琳、榛果果露、柳丁皮的分量，依个人喜好增减。





Ice Milk Tea

## 金香奶茶

### 【材料】

冰红茶250毫升

果糖30毫升

精奶粉2大匙

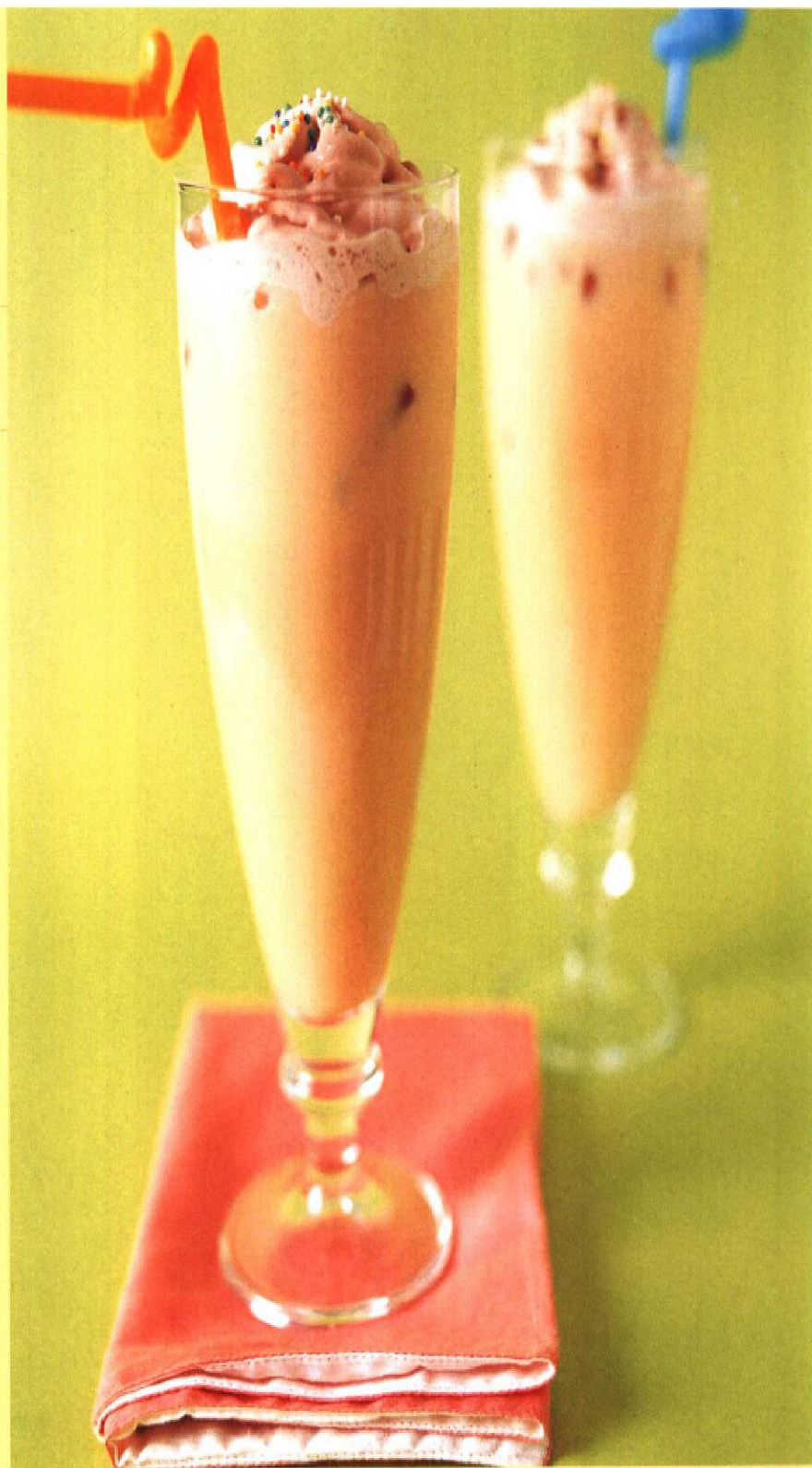
冰块适量

发泡鲜奶油适量(装饰)

彩色巧克力米少许(装饰)

### 【做法】

- ① 将冰块放入调酒器中约六分满。
- ② 将冰红茶、果糖和精奶粉放到调酒器中。
- ③ 摇晃均匀后倒入杯中。
- ④ 挤上鲜奶油，撒上彩色巧克力米即完成。



### 关于煮咖啡

● 由于原料中有固体精奶粉，因此摇晃时需稍微用力些，以使精奶粉充分溶入冰红茶中。

● 营养冰红(绿)茶用量比较大，冲泡方法为：使用1包25克的红茶茶包，加入约1500毫升的热水，浸泡5~8分钟后取出茶包，依口感和浓度加入适量冰块冷却，即成为冰茶。绿茶的冲泡方法与红茶相同，但浸泡时间较短，约为3分钟。时间过长会产生苦涩味。



## 特调热橘茶

### Special Orange Tea

#### {材料}

新鲜橘子7~9个  
柳橙汁180毫升  
凤梨汁90毫升  
鲜橘浓缩汁20毫升  
热水250毫升  
草莓酱1大匙  
话梅1颗  
红茶包1包  
蜂蜜30毫升

#### {器具}

玻璃花茶壶、保温烛台底座、花茶杯、咖啡匙、蜂蜜盅

#### {做法}

- ① 取3个新鲜橘子划十字刀线备用，将其余新鲜橘子榨成汁(约30毫升)。
- ② 取平锅，倒入柳橙汁、凤梨汁、鲜橘浓缩汁、热水、草莓酱一起煮沸。
- ③ 再将新鲜橘汁、话梅和红茶包放入平锅内加热。
- ④ 将煮好的物料全部倒入花茶壶内，附上蜂蜜即可。



## 冰橘茶

### Ice Orange Tea

#### {材料}

新鲜橘子7~9个  
草莓酱1大匙  
蜂蜜20毫升  
冰红茶250毫升  
冰块适量

#### {器具}

果汁杯、吸管、杯垫、  
调酒器、量杯

#### {做法}

- ① 取1个新鲜橘子切片后作装饰用，将其余新鲜橘子榨成汁(约45毫升)。
- ② 取调酒器，倒入橘汁、草莓酱、蜂蜜、冰红茶、冰块至九分满。
- ③ 摇晃均匀后倒入果汁杯中，再加入橘子片进行装饰。



# 特制水果茶

## Special Fruit Tea



### 【材料】

柳橙汁200毫升

凤梨汁150毫升

百香果果露20毫升

水蜜桃果露15毫升

热水200毫升

新鲜柠檬汁45毫升

新鲜水果丁(苹果丁、奇异果丁、凤梨丁)适量

### 【器具】

玻璃花茶壶、保温烛台底座、花茶杯、咖啡匙、蜂蜜盅

### 【做法】

- ① 取平锅，倒入柳橙汁、凤梨汁、百香果果露、水蜜桃果露、热水、新鲜柠檬汁一起煮沸。
- ② 再将新鲜水果丁放入平锅内同煮。
- ③ 将煮好的物料全部倒入花茶壶内，附上蜂蜜盅即可。



# 水果冰茶

## Ice Fruit Tea

### 【材料】

果粒茶1/2大匙

柳橙汁90毫升

凤梨汁45毫升

百香果果露15毫升

蜂蜜15毫升

新鲜柠檬汁20毫升

冰块适量

### 【器具】

果汁杯、吸管、杯垫、调酒器、量杯、可爱壶

### 【做法】

- ① 将果粒茶放到可爱壶中，冲入热水约100毫升，静置2~3分钟，待茶色出现后，加入少许冰块冷却备用。
- ② 取调酒器，倒入柳橙汁、凤梨汁、百香果果露、蜂蜜、新鲜柠檬汁、冰块至七分满。
- ③ 摇晃均匀后倒入果汁杯中至七分满，再慢慢加入已冷却的果粒茶，达到上下双层颜色的效果即可。



## Earl Grey Tea 伯爵茶

将佛手柑的柔顺香气送到红茶中，形成迷人神秘的伯爵茶。



### 【材料】

伯爵茶8克

### 【器具】

瓷壶、花茶杯、咖啡匙

### 【做法】

- ① 将热水装入瓷壶中温壶，约30秒后倒掉。
- ② 将茶叶放入壶中，向壶中倒入热水至九分满。
- ③ 附上糖包，制作奶茶时附上鲜奶油球，浸泡3~5分钟后即可饮用。可回冲两次。



# 水蜜桃冰茶

## Peach Ice Tea

### {材料}

水蜜桃茶1大匙

蜂蜜20毫升

冰块适量

水蜜桃果露20毫升

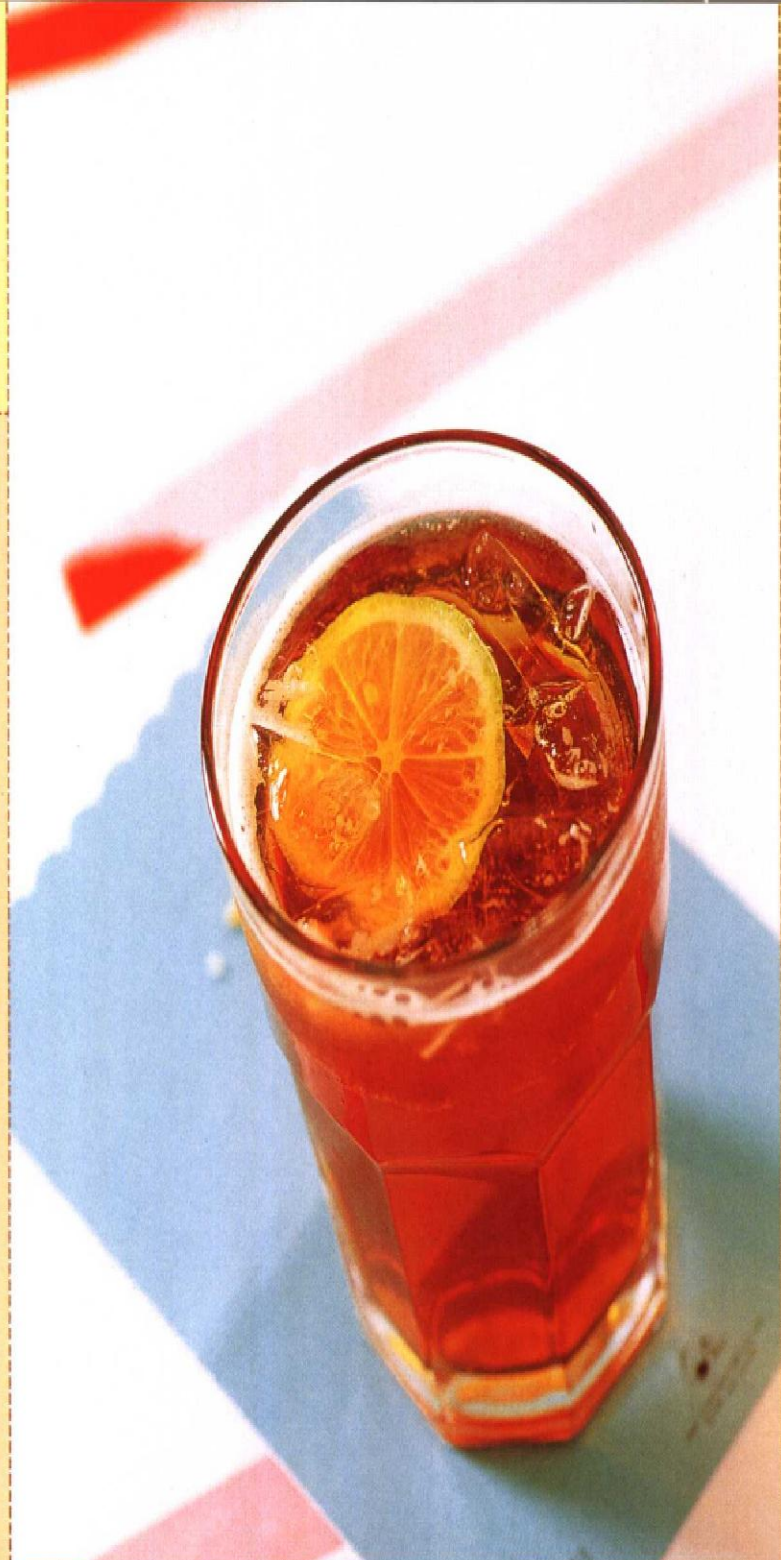
(可根据加味茶种类的不同而采用不同的果露)

### {器具}

果汁杯、吸管、杯垫、调酒器、量杯、可爱壶

### {做法}

- ① 将水蜜桃茶放到可爱壶中，倒入热水约200毫升，静置2~3分钟，出现茶色。
- ② 取调酒器，倒入蜂蜜、水蜜桃茶汤、水蜜桃果露，再加入冰块至九分满。
- ③ 摇晃均匀后倒入果汁杯中，装饰后即完成。



## ■英式加味茶冲泡口味建议表

品名	1壶量600毫升/茶叶用量	附加材料
伯爵茶	6~8克	糖包、鲜奶油(奶球) 制作奶茶时，可使用2~3匙精奶粉，或炼乳15~20毫升，或奶油酒(或榛果果露)15~20毫升
茉莉花茶	6~8克	糖包、鲜奶油(奶球)
苹果茶	6~8克	糖包、鲜奶油(奶球)、苹果肉丁
水蜜桃茶	6~8克	糖包、鲜奶油(奶球)、柳橙果皮刮丝(约1/5个)
玫瑰花茶	6~8克	糖包、鲜奶油(奶球)、玫瑰果露(8~10毫升)



享受透心的新鲜清凉 鲜调冰点

<Peach Glace Frappe>

<Banana Frappe>



## 香蕉冰沙

Banana Frappe

## 【材料】

香蕉1根  
牛奶60毫升  
香草冰沙粉15克  
果露30毫升  
冰块 $1\frac{1}{3}$ 杯

## 【用杯】

冷饮杯、圆形杯垫、  
冰沙吸管、长调匙

## 【做法】

- ①切5薄片香蕉，以便备用，将其余部分切成小段。
- ②将香蕉段与其他所有原料放入冰沙机中，搅拌均匀。
- ③倒入冷饮杯中，放上香蕉薄片装饰即完成。

## 蜜桃冰沙

Peach Glace Frappe

## 【材料】

水蜜桃罐头果肉1个  
柳橙汁50毫升  
水蜜桃冰沙粉15克  
水蜜桃果露45毫升  
冰块 $1\frac{1}{3}$ 杯

## 【用杯】

冷饮杯、圆形杯垫、冰  
沙吸管、长调匙

## 【做法】

- ①切3薄片水蜜桃罐头果肉，以便备用，将其余部分切成小块。
- ②将蜜桃块与其他所有原料放入冰沙机中，搅拌均匀。
- ③倒入冷饮杯中，放上水蜜桃薄片装饰即完成。

## 新鲜水果冰沙口味调制表

口味	冰量(杯)	加水量	牛奶	果糖	同口味果露	冰沙粉	附加材料	顶端装饰
香 蕉	1+1/3	—	60毫升	—	30毫升	香草冰沙粉15克	香蕉1根	香蕉切片
水蜜桃	1+1/3	柳橙汁50毫升	—	—	45毫升	水蜜桃冰沙粉15克	水蜜桃罐头果肉1个	水蜜桃片
奇异果	1+1/3	水60毫升	—	20毫升	30毫升	—	奇异果1个	奇异果切片
芒 果	1+1/3	柳橙汁50毫升	—	—	30毫升	香草冰沙粉15克	芒果果肉约100克	芒果丁
草 莓	1+1/3	—	50毫升	—	30毫升	香草冰沙粉15克	草莓3个	草莓对半切

## \*注意事项

- 1.所有冰沙的制作方法都相同，参照上述范例制作即可。搅拌时先快速搅拌15秒，再慢速搅拌10秒。
- 2.季节限定产品：芒果冰沙——夏季，草莓冰沙——冬季。



Part 5

煮一杯好咖啡



<Green Tea Matcha Latte Frappe>



<OREO Frappe>



# 绿抹茶拿铁冰沙

Green Tea Latte Frappe

## 材料

绿抹茶冰沙粉45克  
牛奶180毫升  
果糖15毫升  
冰块1 $\frac{1}{3}$ 杯  
发泡鲜奶油适量

## 用杯

冷饮杯、圆形杯垫、冰  
沙吸管、长调匙

## 做法

- ① 将绿抹茶冰沙粉、牛奶、果糖、冰块一起放入冰沙机中，搅拌均匀。
- ② 倒入冷饮杯中，挤上发泡鲜奶油，再撒上少许绿抹茶冰沙粉即完成。

# 巧酥冰沙

OREO Frappe

## 材料

OREO饼干2片  
意大利浓缩咖啡50毫升  
摩卡冰沙粉30克  
焦糖果露30毫升  
冰块1 $\frac{1}{3}$ 杯  
发泡鲜奶油适量

## 用杯

冷饮杯、圆形杯垫、冰  
沙吸管、长调匙

## 做法

- ① 将1片OREO饼干、意大利浓缩咖啡、摩卡冰沙粉、焦糖果露、冰块一起放入冰沙机中，搅拌均匀。
- ② 倒入冷饮杯中，挤上发泡鲜奶油，将另一片OREO饼干剥成2片，放在发泡鲜奶油上即完成。

## 咖啡 & 特制冰沙口味调制表

种类	口味	冰量(杯)	加水量	牛奶	果糖	果露	冰沙粉	附加材料	装饰
咖啡冰沙	巧酥冰沙	1+1/3	Espresso 50毫升	—	—	焦糖果露 30毫升	摩卡冰沙粉 30克	OREO饼干1片	发泡鲜奶油、OREO饼干1片
	香蕉摩卡	1+1/3	—	50毫升	—	巧克力酱 15毫升	摩卡冰沙粉 30克	香蕉约1根	挤发泡鲜奶油，淋巧克力酱，放香蕉切片
	摩卡冰沙	1+1/3	Espresso 50毫升	—	—	榛果果露 30毫升	摩卡冰沙粉 30克	—	挤发泡鲜奶油，淋巧克力酱
其他	绿抹茶冰沙	1+1/3	—	180毫升	15毫升	—	绿抹茶冰沙粉 45克	—	挤发泡鲜奶油，撒少许抹茶粉
	椰风奇奇	1+1/3	—	60毫升	—	榛果果露 30毫升	椰风巧克力冰沙粉 30克	—	发泡鲜奶油
	香草	1+1/3	—	50毫升	15毫升	香草果露 30毫升	香草冰沙粉 10克	—	发泡鲜奶油

### \*注意事项

所有冰沙的制作方法都相同，可参照上述范例制作。搅拌时先快速搅拌15秒，再慢速搅拌10秒。



Part 5

煮一杯好咖啡



<Orange Juice>



<Lemon Juice>



## 新鲜柳橙汁

### Orange Juice

#### 材料

柳橙3~4个

冰块1/2杯

#### 用杯

350毫升果汁杯、圆

形杯垫、吸管

#### 做法

① 将柳橙切半，用压汁器压出果汁。

② 倒入杯中，加适量冰块，放上杯饰即可。

## 蜂蜜柠檬汁

### Lemon Juice

#### 材料

柠檬2个

蜂蜜15毫升

冰块1/2杯

水180毫升

#### 用杯

350毫升果汁杯、圆形

杯垫、吸管

#### 做法

① 将柠檬切半，用压汁器压出果汁，与蜂蜜调匀后倒入杯中。

② 加适量冰块和水调匀，放上杯饰即可。

## 新鲜果汁口味调制表

口 味	冰量(杯)	材 料	做 法
蜂蜜柠檬汁	1/2	柠檬2个、蜂蜜15毫升、水180毫升	将柠檬切半，用压汁器压出果汁，与蜂蜜调匀后倒入杯中，加适量冰块和水调匀，放上杯饰即可
柳橙汁	1/2	柳橙3~4个	将柳橙切半，用压汁器压出果汁，倒入杯中，加适量冰块，放上杯饰即可
葡萄柚汁	1/2	葡萄柚2个、蜂蜜15毫升	将葡萄柚切成片，用压汁器压出果汁，与蜂蜜调匀后倒入杯中，加适量冰块和杯饰即可
猕猴桃汁	1/2	猕猴桃2个、水150毫升、果糖30毫升	将猕猴桃去皮后切成小块，与其他原料一起放入冰沙机中低速搅拌，或用果汁机搅拌不超过15秒，倒入杯中，加适量冰块和杯饰即可
番茄汁	1/2	番茄汁(小)1罐、番茄1个或1/2个	将番茄去蒂后切成小块，与番茄汁一起放入果汁机中搅拌均匀，倒入杯中，加适量冰块和杯饰即可



## Blueberry Ice Cream Juice

# 蓝莓冰淇淋果汁

### {材料}

浓缩蓝莓汁60毫升

香草冰淇淋1个

鲜奶100毫升

果糖10毫升

冰块适量

蓝莓果酱1大匙

发泡鲜奶油适量

### {用杯}

350毫升果汁杯、圆形杯垫、冰沙吸管、

长调匙

### {做法}

- ① 将除蓝莓果酱外的所有原料一起放入碎冰机中搅拌均匀。
- ② 再加入蓝莓果酱，搅拌均匀，倒入杯中。
- ③ 挤上发泡鲜奶油，淋上少许浓缩蓝莓汁即完成。



### 关于煮咖啡

加入蓝莓果酱后不要过分搅拌，保留少量完整的蓝莓果粒，饮用起来口感更佳。

可用其他浓缩汁和果酱取代蓝莓浓缩汁和蓝莓果酱，如草莓浓缩汁和草莓果酱，制成草莓冰淇淋果汁。



# 特调蛋蜜汁

## Special Egg Honey Juice

### 材料

新鲜柠檬汁30毫升

蜂蜜20毫升

百香果果露15毫升

水蜜桃果露10毫升

柳橙汁90毫升

凤梨汁60毫升

蛋黄1个

冰块适量

### 用杯

350毫升果汁杯、圆形杯垫、吸管

### 做法

- 1 在调酒器中加入冰块至六分满，再加入其他所有原料。
- 2 摇晃均匀，倒入杯中，放上杯饰即可。

### 关于煮咖啡

也可以加1个鲜奶油球或30毫升鲜奶一起调制，增加奶香味。

果汁口味(百香果果露+水蜜桃果露+柳橙汁+凤梨汁)也可变化成单一口味，替换方式为：柳橙汁180毫升、凤梨汁180毫升、百香果汁180毫升、番茄汁180毫升、薄荷糖浆30毫升+水150毫升、猕猴桃果露30毫升+水150毫升，按此可制作出其他口味的蛋蜜汁。

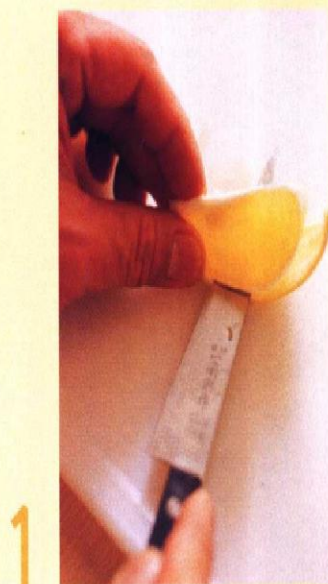




# 创意水果杯饰

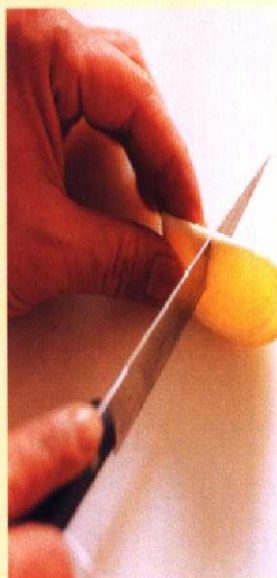
Fruit's Garnish

## 柳橙杯饰 ①—横折



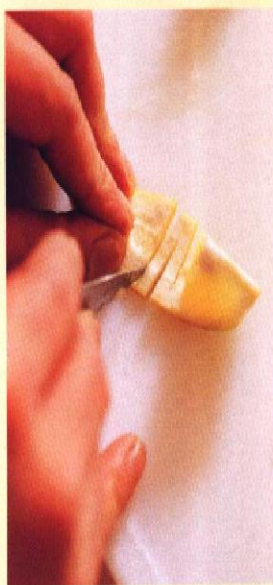
1

将柳橙切成8瓣，沿皮与果肉间的白色部分平切至2/3处。



2

切去2/3果肉。



3

在果皮上横切一刀至2/3处，每间隔约0.3厘米划切一刀，来回连续划切数次。



4

切记，不可全切断，切断就无法连接。切好后向下轻拉，使之成闪电锯齿状。



5

将完成的柳橙杯饰挂在玻璃杯口上，插入樱桃、小雨伞即可。



## 柳橙杯饰 ②—兔子



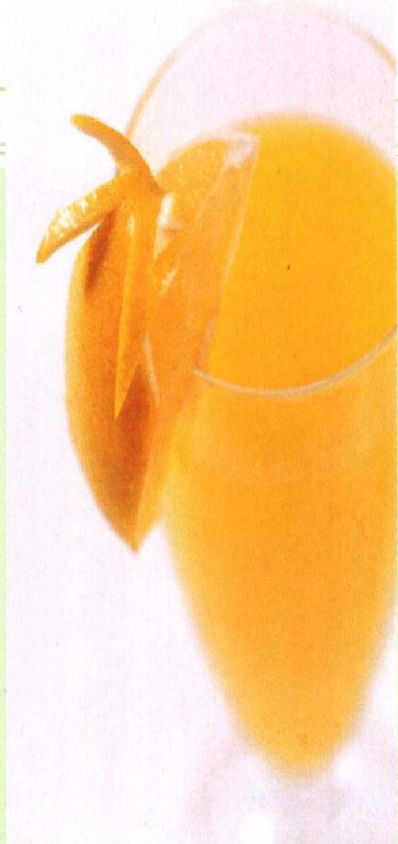
1 将柳橙切成8瓣，沿皮与果肉间的白色部分平切过半。



2 在分开的果皮上左右两侧各斜切两刀。



3 将花样向内翻折，成兔子耳朵形。



4 将完成的柳橙杯饰挂在玻璃杯口上。

## 柳橙杯饰 ③—盾牌



1 将柳橙切成8瓣，沿皮与果肉间的白色部分平切过半。



2 在果皮表面中间划开一刀，用剑叉由内向外插入樱桃。



3 将柳丁果皮连同樱桃由内向外翻折插入果肉中。



4 将完成的柳橙杯饰挂在玻璃杯口上，插入小雨伞即可。



## 柠檬杯饰①—柠檬圈



**1** 切1片柠檬片，将果肉与皮分开，约剩下1厘米相连。



**2** 另切1片柠檬片，除去果肉。



**3**

将第一片柠檬片挂在杯口上，再将果皮圈切断挂入，另准备1个樱桃挂在杯口即可。

## 柠檬杯饰②—蝴蝶



**1** 第一刀切至2/3处不切断，第二刀再切成两片相连的柠檬片。



**2** 在未切断的相连部分沿半径划一刀。



**3** 在未切断的相连部分的反方向边缘划一刀。



**4** 挂到杯口上，将2片柠檬片撑开。



**5** 在撑开处放入1个樱桃。



**6**

完成的蝴蝶杯饰。



# 柠檬杯饰 3—摩天轮

1



将柠檬切成8瓣，切除果肉，留下果皮。

2



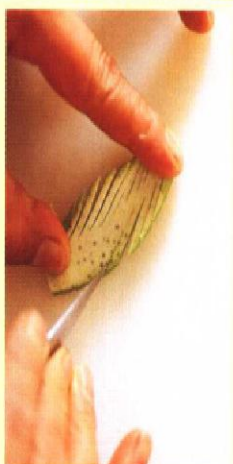
将果皮翻折柔软。

3



将果皮边缘由上而下斜切数刀。

4



对于果皮另一边，沿反方向由上而下斜切数刀。

5



将切好的果皮翻折，使划切的果皮卷曲立起。

6



用剑叉将樱桃插入果皮中间。

7

将完成的杯饰挂到玻璃杯口上。





# 冰淇淋圣代

Ice-cream Sundae

## 香蕉船 Banana Split

材料》》香草冰淇淋、意美夹心酥、香蕉、柳丁、苹果、樱桃、发泡鲜奶油、巧克力酱、彩色巧克力米

器皿》》香蕉船杯、冰淇淋勺(12号)

做法》》将冰淇淋放入香蕉船杯中，进行组合装饰即可。



## 圣代1 Sundae

材料》》香草冰淇淋、脆笛酥、猕猴桃、草莓、苹果、什锦水果

器皿》》圣代甜筒杯、冰淇淋勺(12号/14号)

做法》》将什锦水果放到杯中至八分满，再将冰淇淋放在什锦水果上面，进行组合装饰即可。





## 圣代2 Sundae

**材料》》** 巧克力冰淇淋、加州梅、意美夹心酥、猕猴桃、发泡鲜奶油、什锦水果、巧克力酱

**器皿》》** 圣代杯、冰淇淋勺(12号/14号)

**做法》》** 将巧克力冰淇淋放到圣代杯中(约半杯), 将猕猴桃切片摆到杯缘上, 在杯中放少许什锦水果, 再放2个冰淇淋, 进行组合装饰即可。



## 圣代3 Sundae

**材料》》** 瑞士巧克力冰淇淋、柳丁、草莓、发泡鲜奶油

**器皿》》** 冰淇淋杯、冰淇淋勺(12号/14号)、小雨伞1支

**做法》》** 将冰淇淋放到冰淇淋杯中, 进行组合装饰即可。



Ice-cream Sundae



## 欢度悠闲的午茶时光 轻食小点

通常可用打折的方式吸引顾客来喝午茶。一般而言，饮料与点心的组合建议以7折销售为宜，如：咖啡100元+三明治120元，原价应为220元，在午茶时段的售价则为150~160元。

通常采用“续杯免费”时，多为供应美式咖啡或热红茶，即以制作时量大快速的饮料为主。若以“续杯半价”的方式促销，则饮料种类不限定。

这里并没有讲述蛋糕的制作方法，原因是咖啡馆通常向糕点店订购蛋糕。

## 薰衣草手工饼干 Lavender Cookies



### 【材料】

薰衣草2大匙  
奶油160克  
糖粉140克  
鸡蛋2个  
兰姆酒10克  
香草精5克  
低筋面粉300克  
泡打粉2~4克

### 【器具】

烤箱、挤花袋、打蛋器

### 【做法】

- ① 将奶油置于室内软化，用打蛋器将其与糖粉混合均匀，当颜色呈乳白色后慢慢加入鸡蛋，改为慢速搅拌至光亮。
- ② 加入兰姆酒、香草精搅拌均匀。
- ③ 倒入低筋面粉、泡打粉和薰衣草，用翻压的方式拌成糊状。
- ④ 将面糊装到挤花袋内，将直径约2.5厘米的面糊挤到铺有烘焙纸(或抹奶油)的烤盘上。
- ⑤ 将烤盘放入烤箱，用上火130摄氏度/下火160摄氏度烘烤10~12分钟，取出后冷却。

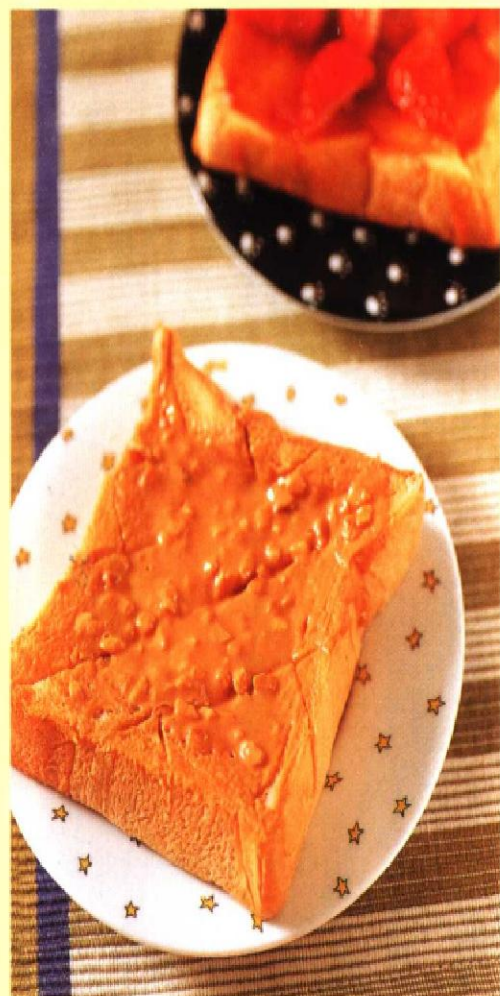
### 关于煮咖啡

\* 薰衣草数量可依个人喜好进行增减。

\* 若使用单一温度烤箱，则以150摄氏度烘烤10~12分钟。



## 厚片吐司 Jam Toast



### 【材料】

厚片吐司2片  
奶油适量  
花生酱适量  
草莓果酱适量  
新鲜草莓片适量

### 【器具】

烤箱、面包刀、抹刀

### 【做法】

- ① 将厚片吐司冷藏后取出，用面包刀对角划两刀，再平行划刀，使刀痕呈小方格状。
- ② 在吐司表面涂抹少许奶油，分别涂上花生酱、草莓果酱后，放入烤箱烤约5分钟，取出后在草莓果酱上放新鲜草莓片即完成。



## 意式焗吐司 Pizza Toast

### 【材料】

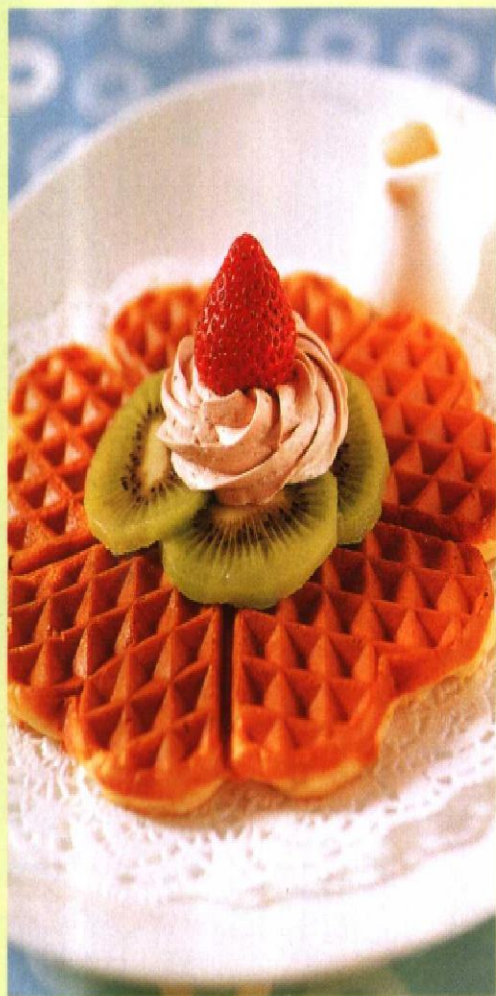
厚片吐司1片  
乳酪丝适量  
小番茄2个  
青椒丝少许  
甜椒丝少许  
起司粉少许  
匈牙利红椒粉少许  
洋葱菜少许

### 【做法】

- ① 对角划刀，撒上少许乳酪丝，放上对切的小番茄、青椒丝和甜椒丝。
- ② 再撒上少许起司粉、匈牙利红椒粉。
- ③ 放入烤箱烤约10分钟，直至乳酪丝融化，表面呈金黄色。
- ④ 取出后撒上洋葱菜即完成。



# 松饼 Pancake



## 材料

松饼粉1000克  
水850毫升  
奶油少许  
猕猴桃4片  
草莓1个  
发泡鲜奶油少许  
蜂蜜适量

## 器具

松饼机、钢盆、搅拌棒

## 做法

- ① 将松饼粉和水倒入钢盆中搅拌均匀。
- ② 将松饼机预热3分钟，在表面上抹少许奶油，再倒入松饼粉糊。
- ③ 盖上松饼模，烤3~4分钟至表面呈金黄色。
- ④ 取出后盛于盘中，放上猕猴桃片，挤上发泡鲜奶油，再将草莓去蒂后放上，加入蜂蜜后即完成。



# 鲔鱼三明治 Tuna Sandwich

## 材料

吐司3片  
美生菜适量  
大番茄片适量  
酸黄瓜片少许  
起司片1片  
美乃滋适量  
鲔鱼酱适量  
洋芋片少许

## 器具

烤面包机、面包刀、  
牙签

## 做法

- ① 将吐司烤至呈金黄色，在一片吐司上铺上美生菜、大番茄片、酸黄瓜片，挤上少许美乃滋，再将起司片铺于表面。
- ② 放上第二片吐司，并涂上调制好的鲔鱼酱，再盖上第三片吐司。
- ③ 将牙签插入吐司四边固定，用面包刀对角切成4等份。
- ④ 放于盘中，摆设洋芋片装饰即可。

## 关于煮咖啡

\*鲔鱼酱调制：将适量洋葱末、鲔鱼、酸黄瓜、柠檬汁、白胡椒粉、美乃滋混合在一起拌匀即可。